

Interview mit Joachim Schuhbauer, SemsoTec

# »Darin liegt der Grundstock unseres Erfolges«

*Der HMI-Entwickler und Fertiger SemsoTec ist auf Wachstumskurs, obwohl das Hauptgeschäftsfeld die aktuell stockende Automobilbranche ist. Anfang des Jahres wurde ein zweiter Produktionsstandort eröffnet, Ende des Jahres wird ein dritter folgen. Über die Strategie sprach Markt&Technik mit dem neuen Geschäftsführer Joachim Schuhbauer.*



Joachim Schuhbauer,  
Managing Director von SemsoTec

„Ich kenne eigentlich kein anderes Unternehmen aus der HMI-Branche, das über ein so gutes Netzwerk verfügt.“

**S**emsoTec wurde 2009 gegründet, um HMI-Systeme fertigungsnah zu entwickeln und selbst mit hoher Wertschöpfungstiefe zu produzieren. In den ersten zehn Jahren lag die Unternehmensgröße bei rund 30 bis 50 Mitarbeitern, in den letzten Jahren wuchs man auf ca. 70. Im Frühjahr 2021 wurde ein neuer Standort in Brünn, Tschechien, eröffnet, und zum Jahresende wird ein hochmoderner dritter Fertigungsstandort in Cham mit insgesamt rund 5000 m<sup>2</sup> folgen. Die Zeichen stehen auf Wachstum. Um es zu steuern, wurde mit Joachim Schuhbauer ein zusätzlicher Geschäftsführer bestellt.

**Markt&Technik: Herr Schuhbauer, seit 1. August sind Sie neuer Geschäftsführer bei SemsoTec, ein Unternehmen, bei dem Sie schon früher gearbeitet hatten. Wie kam es dazu?**

*Joachim Schuhbauer:* Bis Ende 2018 verantwortete ich bei SemsoTec den Ausbau des Automobilbereichs und entschied mich danach, eine Chance zu nutzen, um meinen Markthorizont zu erweitern. Darunter hat das gute Verhältnis zum Gründer und Geschäftsführer Jochen Semmelbauer, mit dem ich mir seit 1. August die Geschäftsführung teile, nie gelitten, und auch der persönliche Kontakt ist nie abgerissen. Von einer Rückkehr überzeugt hat mich die Innovationskraft und die starke Entwicklung der Firma in den letzten fünf Jahren. Die Unternehmenskultur und das Rückhalt gebende Teamwork haben mich nachhaltig beeinflusst und mir gezeigt, wie hervorragend das funktioniert. Daher hat der Schritt für mich viel Sinn gemacht.

**Wo Sie die Unternehmenskultur ansprechen: Ihre Firma unterhält von Anfang an**

**eine eigene Entwicklung und Produktion. Wie prägt das die Unternehmenskultur?**

Entstanden ist die Firma aus den drei Elementen Entwicklung, Beratung und Projektleitung für die Automobilindustrie. Speziell zu einem Automobilhersteller ist eine sehr enge Zusammenarbeit entstanden, sodass wir den nötigen Anreiz hatten, uns stets aktuelle Technologien, Materialien und Fertigungsverfahren anzueignen. Darin liegt der Grundstock für unseren heutigen Erfolg. Dass wir über die Entwicklung hinaus auch Hersteller sein wollen, daran hat Jochen Semmelbauer nie einen Zweifel gelassen, und dadurch ist eine fertigungsnahe Entwicklung gewachsen. Wir lernen dadurch ständig und erweitern unser Prozess- und Fertigungs-Fachwissen, denn ein lauffähiges und effizientes Produkt ist die eine Sache; mindestens genauso wichtig ist, dass es am Ende auch wirtschaftlich gefertigt werden kann. Davon profitieren auch unsere Kunden.

Wenn wir HMIs für Fahrzeuge entwickeln, bewegen wir uns technisch ganz vorne. Da gibt es keine Erfahrungswerte, auf die man zurückgreifen könnte. Gerade wenn es um die Produktion geht, muss man einfach ausprobieren, und dafür braucht es Experten und Fertigungsausrüstung, sodass ein Erfahrungsschatz an Fertigungsfachwissen aufgebaut werden kann.

**Wie schlägt sich das im Kundenstamm und in der Zusammenarbeit mit Kunden nieder?**

Man merkt es vor allem an der Art der Zusammenarbeit. In den letzten Jahren ist aufgrund unserer Expertise und unserer Transparenz mit mehreren großen Kunden eine sehr partnerschaftliche Zusammenarbeit entstanden. Dabei testen wir in unserer Fertigung z. B. Mate-

rialien, die ein Hersteller neu entwickelt, auf Umsetzbarkeit und Fertigbarkeit in Entwicklungsprojekten und teilen das gewonnene Wissen. Im Gegenzug erhalten wir Zugriff auf ganz neue Produkte, Fertigungstechniken und Materialien, die uns als vergleichsweise kleiner Firma gar nicht offenstehen würden. So können wir unseren Kunden Projekt-Unterstützung und Produkte anbieten, die eigentlich nur großen Konzernen vorbehalten sind. Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg.

### Wie weit gehen solche Partnerschaften?

So weit, dass uns teilweise neueste Fertigungsprozesse und Materialien zur Verfügung gestellt werden zur gemeinsamen Optimierung.

### Wie muss man sich das vorstellen?

Ein Partner, sei's ein Zulieferer oder ein Kunde, stellt uns eine neue Technologie vor. Das können Herstellverfahren, Materialien oder neue Entwicklungen sein. Wir nutzen sie für Proof-of-Concept- oder Vorentwicklungsprojekte, für die wir beauftragt werden, und lernen dabei die spezifischen Details zur Umsetzbarkeit kennen, was dem Hersteller als auch seinen potenziellen Kunden zugute kommt, denn die Erfahrungen werden kooperativ ausgetauscht. Im Gegenzug nutzen wir das Wissen bei z.B. Automobilherstellern, die uns zum Teil als Consultant für neue Ideen kontaktieren, und helfen somit diesen neuen Technologien als neutraler Part zu Aufmerksamkeit. Gleichzeitig stehen uns diese Technologien zur Verfügung, um sie für eigene Produkte zu nutzen, die wir in Serie produzieren. Eine andere Art der Zusammenarbeit wäre, wenn ein Automobilzulieferer einen Großauftrag umsetzt und SemsoTec mit seinen flexibel ausgelegten Anlagen nutzt, die Musterphasen umzusetzen, dadurch aus der Erfahrung schöpft und diese in seiner dedizierten Fertigungslinie einfließen lassen kann, ohne selbst die Lernkurve machen zu müssen.

### Gute Partnerschaften und Firmennetzwerke sind gerade für KMUs wichtig. Wie schätzen Sie die Fähigkeit Ihrer Firma hier ein?

Als extrem hoch. Unsere Firma besteht zum Großteil aus ehemaligen Mitarbeitern von großen OEMs und Tier-One-Unternehmen, die alle ihr Experten-Netzwerk mitgebracht haben. Es ist ein unschätzbare Vorteil, dass die eigenen Mitarbeiter viele Experten von so gut wie allen großen Firmen aus der Display-Integration persönlich kennen und dort auch mal anrufen

können für den fachlichen Austausch. So bekommen wir Hilfe aus den Reihen von großen Unternehmen bei Projekten, die sie sonst nicht unterstützen würden, einfach weil es technisch innovativ und herausfordernd für sie ist. Ich kenne eigentlich kein anderes Unternehmen aus der HMI-Branche, das über ein so gutes Netzwerk verfügt.

### Was erledigen Sie alles In-House und wogreifen Sie auf externe Dienstleister zurück?

Anzeige

**HDBT™**

**sps** 23.-25.11.2021  
Halle 4A  
Stand 512

# EXTENDED DISPLAY LINK

BIS ZU 100 METER FERNBEZIEHUNG

Sie möchten ein schlankes HMI-Panel ohne integrierte Rechneinheit, die zentrale Steuerung ist aber zu weit entfernt? Dann haben wir die passende Lösung für Sie – EXTENDED DISPLAY LINK. Je nach Distanz, Anforderung und Übertragungstechnologie, wählen wir die passende Variante: Short, Mid oder Full Range. So überbrücken Sie Wegstrecken von bis zu 100 Metern ohne Qualitätsverlust.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen mit dem RAFI-HDBaseT-HUB eine Standard-Lösung für die kostengünstige Integration in Ihre Steuerung.

**FPD Link | APIX | GMSL | BroadR-Reach | HDBaseT**

rafi-group.com

**RAFI**



Bei SemsoTec entwickeltes Kombiinstrument

Automatisierte Bonding-Anlage: fertige Displaymodule direkt nach dem Full-Bonding-Prozess

Bilder: SemsoTec

Grob gesagt machen wir eigentlich alles selbst, bis auf das Display, können aber für alles auch auf Partner z.B. in Asien zurückgreifen. Wir haben eine eigene Embedded- und Software-Entwicklung, simulieren und fertigen Backlights – hier müssen wir lediglich die LEDs zu kaufen –, können optische Folien und jede Art von Cover-Gläsern laserschneiden. Letztere bedrucken wir auch im Siebdruckverfahren. Wir unterhalten einen eigenen Maschinenpark an Laminier- und Bonding-Maschinen und alle nötigen optischen Messanlagen. Den Touch entwickeln wir selbst, gefertigt wird er von Partnern.

### Wen sehen Sie als Marktbegleiter und wie wollen Sie sich differenzieren?

Kurz gesagt, eigentlich kaum einen. Natürlich gibt es viele Unternehmen für Displays und HMIs, deren Angebote sich mit unserem überschneiden. Ein so breites Integrationswissen und eine so hohe Fertigungstiefe hat außer uns nach meinem Wissen kein Marktbegleiter. Folien und gehärtete Gläser selbst schneiden, das können zum Beispiel nur sehr wenige Firmen. Und man muss auch sehen, dass sich ein so gutes Partnernetzwerk, aus dem immer wieder innovative Produkte entstehen, meist nicht aus der Not entwickelt, weil man viele Dinge auslagern muss. Es entsteht vielmehr dann, wenn man selbst viele Arbeitsschritte beherrscht und beurteilen kann und etwas anbietet, das andere benötigen.

### Sie scheinen mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden zu sein. Was haben Sie sich als Geschäftsführer vorgenommen?

Ja, gerade was als Firmenkultur bei der Art und Weise der Zusammenarbeit mit unseren Part-

nern entstanden ist, freut mich sehr. Das möchten wir so weiterführen und gerne auch weiter ausbauen. Weil es zwischen Jochen Semmelbauer und mir einen großen Konsens gibt, spreche ich einfach in der Wir-Form. Wir sind gerade auf Wachstumskurs und haben uns vorgenommen, das Wachstum richtig zu steuern. Das wird die Hauptaufgabe der nächsten Jahre sein. Wir müssen dabei ein gewisses Tempo vorlegen, dürfen uns aber auch nicht übernehmen, um nachhaltig zu sein.

In Zukunft wollen wir auch Märkte stärker bedienen, die wir schon lange beliefern, unser Engagement dort aber aus Kapazitätsgründen immer gut dosiert haben. Damit sind vor allem Medizintechnik, Luftfahrt, Industrie und E-Mobilität gemeint. Bei E-Mobilität geht es uns um die HMI-Entwicklung für die Ladesäulen von E-Fahrzeugen. Das sind alles Bereiche, in denen es besondere Anforderungen gibt, die nicht mit Standardprodukten abgedeckt werden können. Hier sehen wir unsere Stärke, und die möchten wir natürlich bestmöglich auspielen. Die Entwicklungen bei unserem Kernmarkt, der Automobilbranche, gehen wir selbstverständlich mit. Kürzlich haben wir die IATF-16949-Zertifizierung erlangt und arbeiten daran, demnächst nach TISAX-Standard für Datensicherheit qualifiziert zu werden. Das sind beides Normen, die in der Automobilbranche Voraussetzung sind.

### Bremst die stockende Automobilindustrie nicht Ihren Wachstumskurs?

Nein, wir spüren eher das Gegenteil. Es werden gerade in vielen Fahrzeugreihen Entwicklungsprojekte angestoßen, um neue HMIs zu integrieren, die sich in Form und Funktion stark von dem abheben, was man bisher kennt. Und

da sind die hiesigen Automobilhersteller und Zulieferer froh, dass sie einen lokalen Partner für die HMI-Entwicklung haben. Normalerweise müssten sie dafür nach Asien gehen. Daher wollen uns die Kunden bei ihren Projekten ins Boot holen und wir müssen dafür sorgen, dass wir dafür genügend Kapazitäten schaffen, uns dabei aber nicht überheben und neuen Mitarbeitern genügend Zeit verschaffen, um sich das nötige Fachwissen anzueignen, damit wir unseren Qualitätsstandard halten können. Das ist sehr wichtig und steht auf unserer Prioritätenliste weit oben, denn letztlich ist der Erfolg unserer Kunden unser Erfolg und schlägt sich nicht nur in Folgeprojekten nieder, sondern auch in solchen Kooperationsmöglichkeiten, die ich vorher genannt habe.

### Im Frühjahr wurde ein zweiter Standort im tschechischen Brünn eröffnet, ein dritter in Cham in der Oberpfalz soll Ende des Jahres eröffnet werden. Wie viel haben Sie in die neuen Standorte investiert und was genau ist bzw. wird dort entstehen?

Genaue Summen möchte ich nicht nennen. Wir sind dabei stark in Vorleistung gegangen, um Möglichkeiten zu schaffen, die später genutzt werden können. Für Tschechien haben wir uns aufgrund der Kostenvorteile und der gut ausgebildeten Ingenieure am Universitätsstandort Brünn entschieden. Entsprechend haben wir dort unser Kompetenzzentrum für Folientechnologie, Laminieren, Bedrucken und Glasschneiden errichtet.

Cham ist auch ein Bekenntnis zum Fertigungsstandort Deutschland. Hier liegen unsere Wurzeln und wir sind überzeugt, dass Forschung, Entwicklung und Fertigung in Deutschland kein Widerspruch zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind. In Cham haben wir ebenfalls gute finanzielle Bedingungen. Nach

Fertigstellung wird es mit 3000 m<sup>2</sup> Fertigungsfläche unser größter Standort sein und auch der mit dem höchsten Automatisierungsgrad. Dort findet die HMI-Fertigung mit automatisierten Fertigungslinien statt und es werden neue Reinräume mit innovativster Fertigungstechnik aufgebaut. Mittelfristig sollen dort 25 Mitarbeiter arbeiten.

### Wird sich für Ihren Heimatstandort Garching etwas ändern?

Nein. Die Entwicklungs- und Fertigungsarbeit wird weiterhin in Garching stattfinden. Vom Prinzip wird es so sein, dass die Innovation aus Garching kommt. Die Prozesse und Technologien werden in Garching entwickelt und verbessert und dann, je nach Art des Produktes, nach Cham zur Serienfertigung transferiert oder kopiert.

### Wie blicken Sie generell auf die Liefersituation in der Display- und HMI-Branche?

Wir hätten gehofft, dass sich die Lage in Asien früher entspannen würde. Es gibt aber nach

wie vor Knappheit – nicht nur bei den Halbleiterbausteinen. In dieser angespannten Lage helfen uns die Lieferanten, wo sie nur können, und auch unsere Kunden unterstützen uns, z. B. bei der Suche nach Ersatz von nicht lieferbaren Bausteinen.

### Wie wollen Sie Ihre Display- und HMI-Systeme weiterentwickeln?

Wir sehen 3D-geformte HMIs, Local Dimming, künstliche Intelligenz und eine höhere Integrationsdichte von Bedienung und Sensorik als große Trends, die wir in Zukunft auch anbieten wollen. Gekrümmte Displays, also „curved“, fertigen wir schon. Ein weiterer Bereich sind smarte Oberflächen, bei denen die Bedienfunktion vom Display losgelöst wird. Ein Beispiel ist eine Mittelarmlehne im Fahrzeug mit Touch-Eingabe und haptischem Feedback.

### Welche Weiterentwicklungen Ihrer Zulieferer brauchen Sie dafür?

Um mehr Funktionen im HMI zu integrieren, benötigen wir leistungsfähigere Prozessoren.

Bei den Touch-Sensoren und den Displays hätten wir gerne flexiblere Materialien, mit denen sich zwei- und dreidimensional geformte Designs umsetzen lassen. Hier gibt es auch schon interessante Ansätze, die sich aber noch im frühen Stadium befinden. Für die HMI-Entwicklung würden wir uns generell Baukastenmodelle wünschen, bei denen wir einzelne Komponenten individuell tauschen könnten und bei den verwendeten Materialien größere Wahlfreiheit hätten.

### Wo wollen Sie in zwei Jahren stehen?

Dann möchten wir unsere neuen Fertigungsstandorte ausgelastet sehen. Auch unser Consulting-, Projektleitungs- und Prototypen-Bereich wird weiterhin ein wesentlicher Teil des Kerngeschäfts sein. Mein Ziel ist, dass dann die Firmenstrukturen soweit geschaffen sind, dass wir ab dann solide wachsen können, ohne weitere Änderungen in der Firmenstruktur vornehmen zu müssen.

Die Fragen stellte Markus Haller.

Hy-Line

## Hygiene zum Nachrüsten



Das Flying-Touch-System ist eine Touch-Bedienung, die sich in einigen Zentimetern Abstand vom Display befindet. Der Anwender muss dabei die Oberfläche nicht berühren, sodass die Übertragung von Keimen und Viren effektiv vermieden wird. Das System basiert auf einem Infrarotsensor, der wie ein Lichtvorhand arbeitet. Aus der Reflexion, die ein Objekt oder ein Finger im Strahlengang erzeugt, wird auf die Position geschlossen. Zur direkten Integration bei Neukonstruktionen muss lediglich die Frontplatte des Monitor-Gehäuses so konstruiert werden, dass die Sensorleiste aufgenommen werden kann. Der Sensor wurde in seiner Bauform auf das Nachrüsten von Bestandsgeräten ausgelegt und kann mit Magneten, Schrauben oder Industrie-Klebeband montiert werden. Anwendungsbereiche sind in erster Linie Ticketautomaten und Informationssysteme an öffentlichen Plätzen, Bedienterminals in Aufzügen, Bestellsysteme in Schnellrestaurants und Eingabesysteme in Geldautomaten. Angeboten wird das System vom Distributor Hy-Line. (mha)

Anzeige

Entdecken Sie unsere brandneue Homepage:  
[www.display-elektronik.de](http://www.display-elektronik.de)  
 Display Elektronik GmbH · Am Rauner Graben 15 · D-63667 Nidda  
 Tel. 0 60 43 - 9 88 88-0 · Fax 0 60 43 - 9 88 88-11