

Hy-Line Computer Components: Embedded-Anteil kontinuierlich steigern

»Nicht von der Stange«

Weil die Beratungen bei Embedded-Lösungen im Vorfeld intensiver sind, die Fragen während des Designs Applikationsingenieur und Hersteller gleichermaßen fordern und der Designzyklus länger ist, »kann man Embedded-Komponenten nicht von der Stange kaufen«, betont Oliver Gropp, Produkt-Manager bei Hy-Line. Wirtschaftlich lautet das Ziel, »den Embedded-Anteil kontinuierlich zu steigern, was in den vergangenen Jahren stetig gelungen ist«.

Den Bereich Embedded gibt es bei der Hy-Line Computer Components Vertriebs GmbH seit der Firmengründung im Jahr 1989. Neben der Display-Technologie ist dieses Segment von Beginn an »unser Kern-Operationsgebiet«, verdeutlicht Gropp. Zu TFTs und LSIs für Embedded-Systeme kamen im Lauf der Zeit Long-Dis-

tance-Lösungen für DVI, HDMI und USB sowie LSIs für HDMI dazu. Und dabei wird es nicht bleiben, ist man doch »immer auf der Suche nach neuen Linien, die unser bestehendes Produktportfolio sinnvoll ergänzen und abrunden«. Aus diesem Programm wird dem Kunden eine Lösung offeriert, die etwa aus einem Embedded-Computer, Display, Backlight-Inverter, Touchscreen und Kabel bestehen: »Dies geht weit über das Produktportfolio eines spezialisierten Herstellers hinaus«, versichert der Hy-Line-Manager. Die eigene Stärke bestehe neben dem Angebot an Komplettlösungen auch darin, Systeme zur Evaluierung zur Verfügung zu stellen oder Alternativen vorzuschlagen.

Oliver Gropp,
Hy-Line Computer Components

» Wir sind immer auf der Suche nach neuen Linien, die unser bestehendes Produktportfolio sinnvoll ergänzen und abrunden. «



Strom sparend ist Kontrons mobiles Flatpanel ePanel-PM, das sich mit Intels Celeron-M- und Pentium-M-CPU's mit Taktraten von 600 MHz bis 1,4 GHz bestücken lässt.
Foto: Hy-Line Computer Components

Sollten aber Anforderungen kommen, die das Geschäftsfeld überschreiten, »empfehlen wir dem Kunden auch den Hersteller oder Dritte«, sagt Gropp. Besonders wenn es um Komplettlösungen aus einer Hand gehe, werde die Zusammenarbeit mit Herstellern und Systemhäusern ein »immer wichtigerer Faktor«. Um ein problemloses Zusammenspiel der Komponenten zu gewährleisten, sei es aber wichtig, dass der Kunde »möglichst wenige« Ansprechpartner habe. Weil die Vertriebsorganisation den Schwerpunkt auf Display- und Embedded-Technologien gelegt hat, ist es unabdingbar, dass sämtliche 24 Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing und Technik technisch qualifiziert sind.

Entsprechend der Wachstumsstrategie lautet das Ziel, »unser Team auch in naher Zukunft weiter zu verstärken«. (es) ■

Anzeige

