

(Fast) Von Anfang an dabei

Rückblick auf vier Jahrzehnte Vision – Interview Horst Horvath

Seit fast 40 Jahren begleitet Horst Horvath, Leiter Vertrieb und Marketing bei Octum, die industrielle Bildverarbeitung bei verschiedenen Vision-Firmen. Ende März ist er in den Ruhestand gegangen. Vorher hat er aber noch für inVISION, die Entwicklung der Branche Revue passieren lassen.

inVISION Herr Horvath, wann haben Sie persönlich erstmals mit dem Thema industrielle Bildverarbeitung zu tun gehabt?

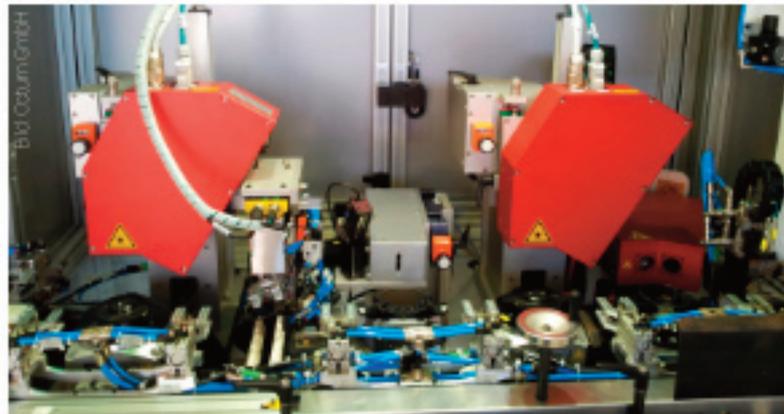
Horst Horvath: Das war im Januar 1984 und ich kam zu dem Thema „wie die Jungfrau zum Kind“. Ich sollte meinen Job in der Prozessleittechnik bei Siemens in Karlsruhe antreten und wurde gefragt ob ich auch industrielle Bildverarbeitung machen würde. Meine Frage was das denn sei, konnte erst in der Fachabteilung beantwortet werden. Das Thema war für mich so neu und spannend das ich sofort zugesagt habe. Es blieb die letzten 38 Jahre spannend, ich bin also am Thema haften geblieben.

inVISION Was waren Ihre damaligen Eindrücke von der 'neuen' Technologie? Wie sehen Sie das heute?

Horvath: Die Möglichkeit aus Bildern automatisiert Informationen zu gewinnen, Entscheidungen zu treffen und damit die Prozesse zu verbessern, war faszinierend. Die Lauflängenkodierung war damals das Echtzeit Datenreduktionsmodul der Stunde und auch nötig, um mit 4 bis 8kB Speicher für die Auswertung und Bedienerführung zurecht zu kommen. Programmiert wurde in Assembler und jede Applikation war ein Unikat. Die wirklich lösbarer Aufgabenstellungen waren überschaubar. Für die Kunden war das meistens eine black box ohne tieferen Zugang. Heute haben wir technologisch eine sehr große Entwicklung hinter uns, die in allen Bereichen (Kamera, Beleuchtung, Hardware und Software, Benutzerführung, Prozess Integration) die Möglichkeiten eröffnet, die in den Anfängen überhaupt nicht denkbar waren. Das Einzige was sich nicht gravierend verändert hat ist die Physik. Diese gilt nach wie vor und sorgt dafür, dass immer noch nicht alles umsetzbar ist, was Kunden und Anbieter sich so wünschen.

inVISION Nach ersten Erfolgen, kam es auch bei der Bildverarbeitung zu dem berühmten 'Tal der Tränen'. Viele der hohen Erwartungen konnten seinerzeit nicht erfüllt werden. Warum ist Vision dennoch eine Erfolgsgeschichte geworden?

Horvath: Weil Vision Nutzen stiftet und Kundenprobleme löst, die mit keiner anderen Technologie wirtschaftlicher lösbar sind. Bei den automatisierten Fertigungsanlagen mit hohen



Taktraten, den Dokumentationsanforderungen zur jederzeitigen Nachvollziehbarkeit der Prozesse, der Forderung nach konstanter objektiv geprüfter Qualität, ist Vision einfach eine zu gute Lösung, um nicht erfolgreich zu werden. Ebenso haben die Anbieter aus den Fehlern der Anfangszeit gelernt und sich auf Branchen oder Anwendungen fokussiert, um damit wirtschaftliche Lösungen anbieten zu können. Nicht zuletzt hat auch das Erscheinen der intelligenten Kameras und Vision Sensoren zum Erfolg der Bildverarbeitung beigetragen.

inVISION Wie unterscheidet sich die damalige Vision-Szene von der heutigen?

Horvath: Die damalige Vision Szene war überschaubar und dominiert von kleinen mittelständischen Unternehmen sowie kleinen Bildverarbeitungsabteilungen weniger Konzerne. Die Produktanbieter waren schon früher international aufgestellt und haben damit von den Skaleneffekten profitiert. Die Lösungsanbieter haben erst viel später diesen Pfad beschritten und auch nur wenige davon. Die Entwicklung vom 'wir machen alles' Anbieter zum Spezialisten für x oder y und die

Technologisch fand ich die weltweit erste intelligente Profibus Kamera zu meiner Siemens Zeit ein Highlight, ebenso wie die 3D-Oberflächeninspektion mit selbst entwickeltem telezentrischen 3D-Sensor bei Octum.

Horst Horvath, Octum GmbH

“ Die Lauflängenkodierung war damals das Echtzeit Datenreduktionsmodul der Stunde und auch nötig, um mit 4 bis 8kB Speicher für die Auswertung und Bedienung zurecht zu kommen.

Horst Horvath, Octum GmbH



Bild: Octum GmbH

tung, würde ich jedoch niemals nie sagen.

inVISION Was war Ihr persönliches Vision Highlight in all den Jahren?

Horvath: Das ist jetzt die schwierigste Frage, ein einziges Highlight kann ich da einfach nicht anführen. Technologisch fand ich die weltweit erste intelligente Profibus Kamera zu meiner Siemens Zeit als Highlight, ebenso wie die 3D-Oberflächeninspektion mit selbst entwickeltem telezentrischen 3D-Sensor bei Octum, um nur zwei zu nennen. Natürlich waren auch Großaufträge im Bereich Automotive oder Pharma prickelnd, das kann sicher jeder im Vertrieb gut nachvollziehen. Spannend war der Einblick in die unterschiedlichsten Herstellungsprozesse in allen Branchen angefangen von z.B. Wurst, Kekse, Schokolade, Spritzen, Pflaster bis hin zu PKW, LKW und Flugzeuge. Das Geschäft international aufbauen zu können, andere Mentalitäten und Kulturen live kennenzulernen war für mich persönlich auch sehr wertvoll.

damit verbundene Standardisierung, war entscheidend für den Erfolg der heutigen Player. Die Anwender hatten früher weniger Auswahlmöglichkeiten in einem überschaubaren Anbieterumfeld, es war also leichter den richtigen Anbieter zu finden. Im Gegenteil dazu sind die Selektionsprozesse heute recht aufwendig und zeitraubend bei der Vielzahl der Anbieter. Viele Anwender haben inzwischen eigene BV Experten die den gesamten Prozess steuern. Das Wissen und die Erfahrung mit dieser Technologie ist mittlerweile auch auf Anwenderseite häufiger vorhanden. Es findet somit ein Treffen auf Augenhöhe statt.

inVISION Ist es für Gründer von Vision-Unternehmen heute leichter als zu Beginn Ihrer Laufbahn?

Horvath: Ich denke, dass es früher einfacher war als heute, das ist sicher eine subjektive Einschätzung. Damals wie heute war die strategische Ausrichtung entscheidend, also der richtige Fokus (welchen Markt möchte ich wie bedienen), die gesicherte Finanzierung des Vorhabens, realistische Erwartungen zum angestrebten Wachstum, das Durchhaltevermögen bei auftretenden Problemen und die Kundenbindung, um nur einige Faktoren zu nennen. Heute kommen noch Punkte wie ausufernde Regularien auf allen Ebenen, Web Marketing insbesondere auch Social Media ist ein Muss, stärkerer globaler Wettbewerb, Fachkräftemangel usw. hinzu, mit denen man als Unternehmer konfrontiert ist. Disruptive Ansätze haben aber auch heute noch gute Chancen schnell Marktanteile zu erobern.

inVISION Was sind für Sie die wesentlichen Faktoren für ein erfolgreiches Visionunternehmen?

Horvath: Ein erfolgreiches Vision Unternehmen hat eine gut überlegte und mehrfach geprüfte Geschäftsstrategie, kennt seinen Markt, die Kunden Anforderungen und hat die Fähigkeit diese Anforderungen technologisch und wirtschaftlich zu bedienen. Es hat den richtigen Marktzugang für sein Kundensegment, die nötigen Ressourcen personell wie finanziell und ist in der Lage effiziente Prozesse im Unternehmen zu etablieren um schnell und wirtschaftlich auf wechselnde Anforderungen reagieren zu können. Die Prozesse sind so organisiert, dass der Kunde und die Kundenbeziehung im Mittelpunkt stehen. Ein bisschen Glück bei wegweisenden Entscheidungen hat dabei noch keinem Unternehmen geschadet.

inVISION Was sind die wesentlichen Faktoren für ein erfolgreiches Visionssystem?

Horvath: Davon ausgehend, dass die Vision Systeme für die jeweilige Anwendung richtig ausgelegt sind und technologisch die Anforderungen voll erfüllen, bleibt die einfache und klare Bedienung als wichtiger Punkt übrig. Also Usability, Usability, Usability.

inVISION Was halten Sie von Plug&Play-Ansätzen für Visionssysteme? Wird das jemals funktionieren?

Horvath: Für extrem eingeschränkte bekannte Randbedingungen kann das gehen. Für allgemeine Anwendungen sehe ich das trotz KI noch nicht. Im Rückblick auf fast 40 Jahre Bildverarbei-

inVISION Haben Sie schon Pläne, wie Sie Ihren Ruhestand verbringen werden?

Horvath: Zuerst mal warten vier Enkelkinder und die Renovierung eines Ferienhauses auf mich. Einige Reiseziele, für die bisher nie genügend Zeit war, stehen auch noch auf dem Plan. Genauso wie das Lernen einer schwierigen Sprache, um auch noch eine geistige Herausforderung zu haben. Die Bildverarbeitung muss zuerst mal zurückstecken, würde mich aber wundern, wenn das für immer so bleiben sollte.

inVISION Danke für das Interview und genießen Sie Ihren Ruhestand.

www.octum.de

