

IM FOKUS: PEIKER

Kommunikationswunder

Mit digitaler Signalverarbeitung, Wireless Charging und UMTS beteiligen sich die Friedrichsdorfer an der **DIGITALEN REVOLUTION** im Auto. Softwarebasierte Radiotechnik, das europäische Notrufsystem eCall und steigende Kommunikationsbedürfnisse geben Peiker auch künftig Auftrieb.



1

Alles aus einer Hand, etwa beim Leiterplatten-Layout (1) bis hin zu ihrer Bestückung (2): Von der Entwicklung über Konstruktion bis zur Endmontage findet der gesamte Produktentwicklungsprozess im Taunus ‚inhouse‘ statt. 3) Eine Kernkompetenz ist die Integration mobiler Endgeräte ins Auto: Peikers Freisprechlösung SIA, etwa für das iPhone 4, im Einsatz bei BMW.



2



3

Bilder: Peiker

Internet im Auto? Mit dem Network-Access-Device, kurz NAD, einem UMTS-Modul der Peiker acoustic GmbH & Co. KG ist das heutzutage kein Problem mehr. Sogar das Unterdrücken und Filtern störender Nebengeräusche beim Telefonieren oder das kabellose Laden der Akkus verschiedener portabler Endgeräte im Fahrzeug haben die Ingenieure des Mittelständlers aus Hessen dank digitaler Signalverarbeitung und ‚Wireless Charging‘ gelöst.

Auf der letzten IAA waren diese Freisprech- und Drahtlos-Lösungen aus dem Peiker-Forschungslabor zu bestaunen. Die Verknüpfung von Mobilfunk, Internet und Navigation ermöglicht sogar das Absetzen automatischer Notrufe bei Unfällen mit genauer Standortmeldung. Aber auch softwarebasierte Radiotechnik, unabhängig von Hardware und Betriebssystem,

geeignet für eine beliebige Anzahl von Tunern, gehört zu Peikers Innovations-Portfolio.

Rund 70 Prozent ihres Gesamtumsatzes erwirtschaftet die Firma derzeit mit dem Automotive-Sektor. Laut Andreas Peiker profitiert der Kommunikations-technikanbieter, der 1946 mit dem Bau von Mikrofonen aus Blechdosen startete, dabei aktuell „von einem guten Absatz an Oberklasse-Fahrzeugen“.

Und das wachsende Kommunikationsbedürfnis der Verbraucher, immer und überall Kontakt zu sozialen und gesellschaftlichen Netzwerken zu halten, werde sich positiv auf das Marktsegment auswirken, in dem sich Peiker bewege. „Da unsere Kernkompetenz, die Integration mobiler Endgeräte ins Fahrzeug, auch in Zukunft von großer Bedeutung sein wird, sehen wir weiteres Wachstumspotenzial im Automotive-Sektor“, ergänzt

der Inhaber und Chef der Geschäftsführung. Neben dem Internet will Peiker von der Einführung des Notrufsystems eCall und der wachsenden Vernetzung zwischen Autos profitieren.

Fachkräfte- und Bauteilemangel

Der Peiker-Chef sieht ebenso Risiken: „Wie viele Unternehmen im Entwicklungssektor spürt auch Peiker den zunehmenden Fachkräftemangel, insbesondere bei Ingenieuren in Spezialgebieten wie der Hochfrequenz oder der digitalen Signalverarbeitung.“ Als internationales Unternehmen steigen zudem die Anforderungen an Fachkräfte in anderen Bereichen: So müsse man sich vermehrt mit hochkomplexen Themen wie Zoll- und Exportkontrollen auseinandersetzen.

Sogar die Bauteilebeschaffung ist mitunter kritisch: Zu geringe Kapazitäten bei Lieferanten, extreme Nachfrage-

ZAHLEN / DATEN / FAKTEN

peiker acoustic GmbH & Co. KG

Umsatz 2010	115 Mio. Euro	Eigenkapitalquote	37,5% in 2010
Umsatzprognose 2011	140 Mio. Euro	Eigenkapitalquote	40% in 2011
Beschäftigte	779	Investitionen 2011	13 Mio. Euro
davon Automotive	ca. 700	Standorte	6

Quelle: Unternehmensangaben/gw

Konzern:

Peiker acoustic GmbH & Co. KG startete 1946 in einer kleinen Werkstatt in Bad Homburg, in der aus Blechdosen die ersten Mikrofone entstanden. Gewachsen mit Betriebsfunk, ist die Firma mit Stammsitz in Friedrichsdorf im Taunus ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit weiteren Niederlassungen in Berlin/Teltow, Frankreich, den USA (Detroit und Dallas) und Mexiko.

Automotive-Portfolio:

Dazu zählen Entertainment- und Infotainment-Komponenten in Fahrzeugen, wie klassische Handapparate und Freisprechmikrofone, Freisprechsysteme und die Integration multimedialer Endgeräte über ein Bluetooth-System oder WLAN. Im Fahrzeugnetzwerk gehören CAN- und MOST-Bussysteme, Embedded-Soft- und Hardware von Peiker dazu.

**Geschäftsführung:**

Wollen die Kommunikation im Automobil verbessern (von links): Andreas Peiker, Vorsitzender der Geschäftsführung; Reinhard Kromer-von Baerle, stellvertretender Geschäftsführer und Vertriebsleiter; Stephan Graf von der Schulenburg, Geschäftsführer.

Wichtigste Automotive-Kunden und Marktumfeld:

Die Hessen statten Fahrzeuge von BMW, Chrysler und Daimler aus. Zu ihren wichtigsten Wettbewerbern zählen die Friedrichsdorfer andere Zulieferfirmen wie etwa Alpine, Continental, Delphi, Funkwerk Dabendorf, Harman Becker und THB Bury. gw

schwankungen, Naturkatastrophen verschärfen die Lage. Schwierig, „weil Peiker nicht in den Mengen einkaufen kann wie ein Großkonzern und ihm damit der nötige ‚Hebel‘ bei den Lieferanten fehlt“, so Peiker. Die vergangene Auto-Krise war und ist ein Grund, zusätzliche Standbeine aufzubauen und Marktnischen zu besetzen. Peiker setzt auf Technologietransfer in andere Geschäftsfelder, etwa bei Behördenanwendungen, über die Schwesterfirma pei tel Communications.

Dem Kostendruck der OEMs entgegen die Friedrichsdorfer, indem sie sparen, aber nur dort, wo es „nicht zulasten unseres Know-hows“ geht, wie Peiker sagt. Zugleich positioniert er seine Firma als Systemlieferant für komplexe Lösungen. Dazu kooperiert er, etwa im Joint Venture mit Qualcomm, einem der größten Chiphersteller für Smartphones. Das ‚All wireless‘-Konzept, also das positionsunabhängige Laden der Akkus und das Ankoppeln von Handys an die Fahrzeugantenne ganz ohne Kabel, ist ein Ergebnis dieser Zusammenarbeit.

Eine Stärke sieht der Geschäftsführer darin, alles aus einer Hand zu bieten: „Von Soft- und Hardwareentwicklung, inklusive Konstruktion, Layout und Musterbau, über das Spritzen der Kunststoffteile bis hin zur Endmontage findet der gesamte Entstehungsprozess eines neuen Produktes zunächst bei uns statt.“ Vorteile seien kurze Entscheidungswege, enorme Flexibilität und Know-how-Bündelung an wenigen Standorten. Der zweite Produktionsstandort im Verbund in Mexiko wird gerade ausgebaut und daher noch enger mit dem Hauptsitz im Taunus verzahnt. *Andreas Gottwald* ■

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, Autovalue GmbH**Prinzip ‚Störungsfrei‘**

Wer sagt denn, erfolgreiche Zulieferer müssten eine halbe Milliarde Euro Umsatz machen? Oder 125 Jahre alt sein, für eine solide Marktposition? Wer sagt, Zulieferer litten allesamt an Eigenkapitalschwäche? Oder familienfremdes Management sei besser? Ein eindrucksvolles Gegenbeispiel liefert Peiker. Keine 200 Millionen Euro Umsatz, ‚erst‘ 1946 gegründet, ‚starkes Eigenkapital‘ neben der ‚unternehmerischen Eigenständigkeit‘ als festen Grundsatz. Und Andreas Peiker ist bereits seit 1981 Geschäftsführer. Erfolgreich sind die Friedrichsdorfer, weil man nicht beim Fertigen von ‚Mikrofonen aus Blechdosen‘ stehen blieb. Wenn es heute richtig heißt, Kommunikationstechnik und Entertainment seien Wachstumsbereiche, national wie global, dann liegt Peiker

richtig. Die Kundenliste ist ein ‚Who is Who‘ der Autoindustrie. „Störungsfrei“ ist eine der Maximen für die Produkte, könnte aber ebenso gut für Führung und Verantwortung im Management gelten. ‚Connectivity‘ ist die Basis für das künftige ‚intelligente Wachstum‘, für das Peiker kräftig investiert. Es geht nicht um ‚Mikrofone mal Stückzahl‘, sondern darum, an der Spitze immer komplexer werdender Technologien zu stehen, wie digitale Signalverarbeitung, die Verbindung von Navigation und Multimedia, Sprach- und Datenkommunikation. Peikers Slogan lautet: Menschen – Entwickeln – Nähe. Die Nähe zu Endkunden, den Entwicklern der OEMs oder zur intelligenten Technik ist nur durch Nähe zu den eigenen Mitarbeitern zu erreichen. Das ist das Geheimnis!



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer Autovalue und ehemals VDA-Präsident.