

# PARTNERSCHAFTLICH ZUM ERFOLG

Auf Chip-, Modul- und Systemebene bietet Hilscher Lösungen für die industrielle Kommunikation zur Integration in Maschinen und Gesamtsysteme an. Seit drei Jahren ist der deutsche Hersteller mit eigener Niederlassung in Österreich tätig. Über den Erfolg und die weiteren Planungen der Hilscher Austria GmbH, vor allem über den Aufbau eines Partnernetzwerks, spricht im Interview Geschäftsführer Ing. Selim Kuljici, B.Sc. (FH). **Das Interview führte Ing. Peter Kemptner, x-technik**

## Herr Kuljici, wie hat sich die österreichische Hilscher-Vertriebsniederlassung seit ihrer Gründung entwickelt?

Sehr gut, danke. Hilscher war auch schon davor als Hersteller von Produkten und Systemen bekannt, die sich für die Verwendung in allen möglichen Formen der industriellen Kommunikation eignen. Da sich viele österreichische Unternehmen mit Automatisierung beschäftigen und effektive und effiziente Lösungen für die industrielle Kommunikation schaffen müssen, hat der Markt die Gründung von Hilscher Austria im Herbst 2021 begrüßt. So konnten wir bisher ein gut zweistelliges Umsatzwachstum erzielen. Auch im schwierigen aktuellen Jahr 2024 weisen die Indikatoren – nicht so stark, aber doch – nach oben.

Hilscher-Systeme eignen sich dank netX-Technologie für die Verwendung in allen möglichen Formen der industriellen Kommunikation.

Seitdem ich 2021 als Einzelkämpfer begonnen habe, hat sich unser Personalstand bisher auf drei Mitarbeiter erhöht, demnächst werden es fünf sein. Erfreulich war auch, dass zu unserem Vertriebsgebiet seit 2024 auch Tschechien, die Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien, Bosnien und Herzegowina, Montenegro, Kosovo, Nordmazedonien, Albanien, Rumänien und Bulgarien gehören.

## Wie hat sich Ihre Kundenbasis seit der Gründung von Hilscher Austria verändert?

Ich möchte vorausschicken, dass im Embedded-Bereich meist mit Projektlaufzeiten von mindestens einem Jahr gerechnet werden muss. Dennoch gibt es bereits jetzt messbare, große Erfolge. Bei sehr vielen bestehenden Kunden, ich möchte sogar sagen beinahe bei allen, sind aktuell neue Projekte am Laufen. Die Neukundenakquise ist sehr erfolgreich, wir konnten bereits mehr als 20 Neukunden gewinnen. Dabei handelt es sich mehrheitlich um etablierte österreichische Unternehmen, die sich nicht hauptsächlich mit Embedded Computing beschäftigen und unsere Systemprodukte einsetzen. Die Anzahl an Neukunden, die den netX-90-Chip als solchen auf eigene Leiterplatten integrieren, ist naturgemäß kleiner und liegt im kleinen einstelligen Bereich.

## Was sind aus Ihrer Sicht die Hauptgründe für dieses erfreuliche Wachstum?

Durch die Multiprotokollfähigkeit der netX-Technologie eignen sich unsere Systeme für die Verwendung in allen möglichen Formen der industriellen Kommunikation. Zudem ermöglicht der netX-90-Chip mit seinem zweiten Prozessorkern für Kundenanwendungen





» Zum Aufbau unseres Partner-  
netzwerks suchen wir auf Hard-  
und Softwareentwicklung  
spezialisierte Unternehmen, die  
unsere neuen, bestehenden und  
potenziellen Kunden als Embedded-  
Entwicklungspartner dabei unter-  
stützen, die NetX90-Technologie  
bestmöglich zu nutzen.

**Ing. Selim Kuljici, B.Sc. (FH),  
Geschäftsführer von Hilscher Austria**

die Gestaltung auch recht kleiner Geräte mit vollen  
Kompatibilitätseigenschaften.

Außerdem können Kunden passend zu ihren Bedürf-  
nissen und Fähigkeiten die Entwicklungstiefe der Elek-  
tronik wählen. Dazu bieten wir einerseits den netX-  
90-Chip oder entsprechende Embedded-Module zur  
direkten Integration an. Andererseits haben wir aber  
auch Standardkomponenten wie Protokollkonverter  
und PC-Karten im Portfolio. Dabei konzentrieren wir  
uns nicht nur auf neue Standards wie zum Beispiel den  
extrem kleinen M.2-Formfaktor für PC-Karten. Diesen  
nutzt unter anderem ein österreichischer Hersteller von  
Industrierobotern, um seine hauseigene Steuerung zu

vereinheitlichen und zugleich einen Kostenvorteil zu  
lukrieren. Auf der anderen Seite ist die Anbindung tra-  
ditioneller Feldbusprotokolle ein wichtiger Teil unserer  
Firmenkultur, da es immer noch unzählige zuverlässige  
Anlagen im Feld gibt, die diese Technologien nutzen  
und weiterhin operativ bleiben sollen.

### **Wie unterstützt Hilscher seine Kunden beim Implementieren der netX-Technologie?**

Obwohl Hilscher Austria noch sehr klein ist, können sich  
unsere Kunden auf einen sehr effektiven Support verlas-  
sen. Diesen leistet in erster Linie unser Stammhaus in  
Deutschland. Zudem planen wir kurzfristig eine >>



**HELUKABEL®**

## **Ketten, Kabel, Konfektionen: Made in Germany**

Als Systemanbieter für elektrische Verbindungstechnik entwickeln und  
realisieren wir für Sie Standard- und Sonderlösungen im eigenen Haus –  
von der einzelnen Leitung bis zur einbaufertigen Energiekette.

[helukabel.com](http://helukabel.com)

**sps - smart production solutions, 12.-14. November 2024  
Messe Nürnberg, Halle 2, Stand 230/231**





Neuestes Mitglied im Hilscher-Partnernetzwerk ist die **Linz Center of Mechatronics GmbH (LCM)** als Embedded-Entwicklungspartner.

personelle Aufstockung auf fünf Mitarbeiter und arbeiten am Aufbau unseres Partnernetzwerks. Dazu suchen wir sowohl in Österreich als auch in den zugeordneten Ländern Mittel- und Osteuropas noch zusätzliche Partner.

**Welche Unternehmen können Hilscher-Partner werden?**

Ein typischer Partner unterstützt unsere neuen, bestehenden und potenziellen Kunden dabei, die netX-90-Technologie bestmöglich zu nutzen. Grundsätzlich unterscheiden wir drei Formen von Partnerunternehmen. Händler bzw. Distributoren vertreiben netX-90-Hardwareprodukte und bieten ihren Kunden ein gewisses Maß an Anwenderunterstützung. Embedded-Entwicklungspartner unterstützen Maschinen-, Anlagen- und Systemhersteller durch die Entwicklung von Hard- und Software. Als dritte Kategorie suchen wir seit Kurzem auch IIoT-Partner. Diese sollten in der Lage sein, Kunden ohne eigene Expertise auf dem Gebiet des IIoT dieses Thema zur Gänze abzunehmen.

**Gibt es bereits in Österreich tätige Hilscher-Partner?**

Künftig soll ein globaler Omnichannel-Anbieter unsere Komponenten zur Systemvernetzung wie unsere PC Karten und Protokollkonvertern vertreiben. Zudem kam kürzlich mit der Semitron W. Röck GmbH ein weiterer Distributor hinzu. Das deutsche Unternehmen vertreibt einen großen Teil unseres Portfolios im deutschsprachigen Raum.

Bereits seit einigen Jahren ist die NetTechnix E&P GmbH in Feldkirch als Embedded-Entwicklungspartner von Hilscher tätig. In Oberösterreich haben wir mittlerweile zwei Entwicklungspartnerschaften: Mit kundenindividueller Hard- und Software-Entwicklung unterstützt die Entwickler Elektronik GmbH Kunden im industriellen Umfeld bei der Entwicklung effizienter, platzsparender Komponenten. Der jüngste Neuzugang im Hilscher-Partnernetzwerk ist die Linz Center of Mechatronics GmbH

(LCM). Diese Partnerschaft entstand durch Vermittlung des oben erwähnten Roboterherstellers.

IIoT-Partner als eigene Kategorie haben wir erst vor Kurzem zu suchen begonnen. Dementsprechend steht auf diesem Gebiet der Abschluss der ersten Partnerschaft noch aus.

**Sind Sie an weiteren Partnern interessiert?**

In allen genannten Kategorien sind uns Bewerbungen potenzieller Partnerunternehmen selbstverständlich sehr willkommen. Nicht nur, aber vor allem im Süden und Osten Österreichs sind wir weiterhin auf der Suche nach Unternehmen, die sich mit Hard- und Softwareentwicklung beschäftigen, als Embedded-Entwicklungspartner. Österreichweit freuen wir uns auf den ersten IIoT-Partner.

Auch in den mittel- und osteuropäischen Ländern gab es bisher nur Distributoren. Auch dort sind wir dabei, dieselben Partnerstrukturen wie in Österreich aufzubauen. Dabei ist unser Ziel, in jedem dieser Länder mindestens einen neuen Partner zu finden und aufzubauen.

**Apropos Ziele: Welche Ziele verfolgt Hilscher Österreich für die nahe Zukunft?**

Ich habe mir bei meinem Eintritt das Ziel gesteckt, in den fünf Jahren ab Gründung von Hilscher Austria mit fünf Mitarbeitern fünf Millionen Euro Umsatz zu erwirtschaften. Ich glaube, dass wir auf einem guten Weg sind, dieses Ziel zu erreichen. Dazu werden wir viele kleine Schritte setzen. So wird Hilscher auf der Smart Automation 2025 erstmals nicht nur als Subaussteller auf dem Stand des Mechatronik-Clusters auftreten, sondern zusätzlich auch mit einem kleinen eigenen Stand.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

[www.hilscher.com](http://www.hilscher.com)