

Panasonic
TOUGHBOOK

roda
RUGGED IT & ELECTRONICS

TEIL DER TRUPPE

ZUVERLÄSSIGE RUGGEDIZED IT FÜR JEDEN EINSATZ

Besonders für militärische Anwender ist es extrem wichtig, oft sogar missionsentscheidend, sich auf ausfallsichere Technologien in extremen Einsatzbedingungen verlassen zu können.

Vertraue auf zuverlässige roda Produkte und die Panasonic TOUGHBOOK Serie. Die robusten, mobilen Geräte werden nach strengsten Militärstandards getestet, erfüllen höchste Sicherheitsstandards und haben sich im Einsatz bewährt.

Besuche uns auf der
AFCEA Fachausstellung
am 11. - 12. Mai in Bonn
und überzeuge dich selbst!



FZ-G2
(inkl. Tastatur-Option)



FZ-N1



DE13

RB14

19"/2 Systeme

www.panasonic-defence.com/de

www.roda-computer.de

roda – der Spezialist für gehärtete IT und Elektronik

Interview mit Frank Scholz, Geschäftsführer roda computer GmbH

roda
RUGGED IT & ELECTRONICS



Geschäftsführer Frank Scholz zeigt das Lizard@RB14 Server Notebook mit einzigartigem 17 Zoll Display.

Sehr geehrter Herr Scholz, bevor wir auf aktuelle Produkte und Trends eingehen, ist sicherlich ein Blick zurück auf eine stolze Firmengeschichte angebracht. Auf jeden Fall, denn wir feiern dieses Jahr unser 35-jähriges Bestehen, worauf wir sehr stolz sind. Anfangs haben wir uns auf mobile IT konzentriert, zum Beispiel für zivilen Kundenservice, aber auch Behörden wie Polizei oder Feuerwehren. Seit der Jahrtausendwende aufgrund der zunehmenden Digitalisierung der europäischen Streitkräfte dann mit Schwerpunkt in dem Bereich der wehrtechnischen IT-Hardware.

Aktuell erwirtschaften wir mit knapp 70 Mitarbeitern an zwei Standorten einen Jahresumsatz von rund 50 Millionen Euro. In Lichtenau, dem Hauptsitz der Geschäftsleitung, sind hauptsächlich die Bereiche Projektmanagement, Marketing, Vertrieb, Einkauf, IT-Entwicklung, mechanisches Design und Dokumentation. Im Standort Hüllhorst haben wir auf einer

Fläche von über 3.000 Quadratmetern die gesamte Logistik, Assemblierung und Produktion der Geräte einschließlich des umfassenden Testequipments wie beispielsweise eine eigene EMV-Kammer zur Prüfung der elektromagnetischen Verträglichkeit. Auch die Entwicklung der militärischen Stromversorgung und Elektronik, mit der wir 2012 begonnen haben, ist dort. Allein in diesem Bereich sind derzeit acht Ingenieure beschäftigt.

Generell arbeiten wir eng mit den Dienststellen der Bundeswehr zusammen, daneben auch mit den niederländischen, schweizerischen, belgischen und österreichischen Streitkräften und natürlich unseren Partnern in der wehrtechnischen Industrie. Seit mehreren Jahren haben wir eine eigene Niederlassung in Frankreich. In den Nachbarländern Polen und Italien agieren wir über langjährige Distributoren, die roda-Produkte in dem jeweiligen nationalen Markt erfolgreich vertreiben.

Was prägt Ihre Arbeit?

Unser Ansatz basiert darauf, dass wir militärisch gehärtete Standardprodukte mit speziellen Zusatzfunktionen ausstatten wie etwa industrielle Rundstecker oder der Integration von proprietären Modulen. Dafür stehen wir. Die Basisgeräte werden also kundenorientiert spezifisch angepasst, um dessen Anforderungen zu entsprechen. Das beginnt meist mit kleineren Stückzahlen, bevor es in die Serie überführt wird. Die Entwicklungen laufen oft kooperativ nach den Prozessvorgaben unserer Kunden. Wir gehen das immer offen an, in Phase I erstellen wir eine Machbarkeitsanalyse und entwi-



ckeln dann Lösungen möglichst auf Basis vorhandener Geräte. Mit den Erfahrungen und Kompetenzen, die wir über die 35 Jahre gewonnen haben, sind wir inzwischen so weit, IT und elektronische Produkte komplett neu von der Pike an zu entwickeln. Inzwischen erleben wir, dass die großen Systemhäuser wie etwa Airbus, Rheinmetall oder KMW diesen sowohl kooperativen als auch agilen Ansatz fahren. Früher hatten wir dagegen eine grobe Spezifikation erhalten und mussten nach festgelegter Zeit abliefern. Die Zeiten sind um. Heute sind wir enger und tiefgreifender eingebunden, sitzen regelmäßig zusammen in Statusmeetings, sind transparent und flexibel in den jeweiligen Projektfortschritten. Am Ende bekommt unser Kunde das, was er wirklich braucht und von uns erwartet hat.

Was würden Sie als Ihre Kernkompetenz bezeichnen?

Als mittelständisches deutsches Unternehmen liegen unsere Stärken in der hohen Aktionsgeschwindigkeit und individuellen Leistungserbringung. Wir gehen genau auf die Wünsche unserer Kunden ein. Das sind die Rahmenbedingungen, das soll das Produkt leisten, der Lebenszyklus muss dem System angemessen sein, also auch mit Komponenten, die über lange Zeit verfügbar sind. Wir schreiben ein geeignetes Service- und ein logistisches Konzept. Und wir bieten nach vier oder fünf Jahren ein Next Generation Upgrade an, das in Form und Funktionalität unverändert in die Applikation hineinpasst und dabei doch neue Fähigkeiten und aktuelle Leistungsanforderungen abdeckt. Das ist unsere Kernkompetenz: die langjährige Partnerschaft, das Verstehen von Kundeninteressen, das Umsetzen in Technologie und die Versorgung über den gesamten Lebenszyklus. Wir sprechen hier teilweise von Verträgen, die über mehrere Dekaden gehen.

Ein weiterer Grund, warum wir bei unseren Kunden gern gesehen sind, ist, dass wir finanziell sehr solide dastehen. Egal wie groß das Projekt, wir haben seit mehr als einem Jahrzehnt keinen Bankkredit benötigt. Der Kunde kann darauf vertrauen, dass wir langfristig solide denken und arbeiten. Das macht uns auch sehr unabhängig und zuverlässig.

Wie gehen Sie die Entwicklung von Produkten an?

Die Entwicklungstiefe hat sich wie bereits angemerkt immer weiterentwickelt. Ursprünglich haben wir uns darauf begrenzt, Standard und gegebenenfalls von extern speziell entwickelte Untergruppen einzukaufen. Diese embedded IT und industriellen Baugruppen wurden anschließend in ein eigenes Design mit passiver Kühlung und Schnittstellenfilterung eingehaust. Für unsere militärischen Kunden ist es in der Regel ein Aluminiumgehäuse für einen robusten Einsatz. Mittlerweile steigen wir direkt in das Platinen-Design mit ein und setzen schon auf diesem Level die besonderen Kundenanforderungen um, für die es so keine Kauflösung gibt.

Für die elektromagnetische Verträglichkeitsprüfung und Umweltprüfungen haben wir in Hüllhorst ein eigenes Testfeld, das nahezu alle Qualitätseigenschaften überprüft. Das steht für die hohe Güte unserer Produkte und gibt uns zudem die Gewissheit, auch die knappen Zeitvorgaben für Projekte einzuhalten und nicht plötzlich Überraschungen bei der Nachweisführung durch Dritte zu erleben.

Natürlich mussten wir in der Vergangenheit auch sehr viel Lehrgeld zahlen. Insbesondere zum Anfang der Entwicklung von militärischer Leistungselektronik benötigten wir mehr Zeit für die richtige technische Auslegung der nationalen und internationalen relevanten Standards. Heute haben wir unschätzbare Erfahrungen in unserem Ingenieursteam, die bis in die Tiefen eines jeden Systems reichen.

An unserem Standort in Hüllhorst verfügen wir über alle geforderten Sicherheitsvorkehrungen zum Umgang mit wehrtechnischen Produkten. Auf Basis der genannten Kompetenzen und Prinzipien arbeiten wir mit einigen Kunden schon seit über 15 Jahren in enger und stets abgestimmter Kooperation.

Kooperationen sind für Sie also sehr wichtig ...

Ja, die starken Partnerschaften kennzeichnen unsere Arbeit. Es gibt ja eine Reihe von Projekten wie etwa in Deutschland die Digitalisierung landbasierter Operationen (D-LBO), die in ähnlicher Form auch in anderen Streitkräften laufen. Wir setzen dazu Lösungen mit unseren Partnern auf der Basis von Standardprodukten um und entwickeln diese ständig weiter. Von unserer engen Kommunikation mit Endkunden in rund zehn Staaten profitieren letztlich alle. Unsere Hauptreferenz ist natürlich die Bundeswehr. Als Endanwender macht sie rund 60 bis 70 Prozent unseres Umsatzes aus, der Rest geht hauptsächlich in die EU.

Panasonic ist dabei unser stärkster Partner. Wir vertreiben sehr erfolgreich die Toughbook-Serie von Panasonic. Teilweise ergänzen wir diese auch mit rodageigenen Netzteilen. Unser Portfolio ist deshalb für den Kunden so interessant, weil wir nicht nur einfach einen Rechner anbieten, sondern ein Hardware-Komplettpaket inklusive Kabel und Peripherie. Der Kunde weiß dann, dass dadurch das gesamte Hardwaresystem zuverlässig läuft und hat auch nur eine zentrale Ansprechstelle für alle technischen, kaufmännischen und logistischen Fragen.

Assemblierungs- und Final Quality Check-Linien am roda Standort in Hüllhorst.



©roda



©roda

In der rund 30 m² großen Inhouse EMV-Kammer werden Pre-Compliance und entwicklungsbegleitende Messungen zur elektromagnetischen Verträglichkeit vorgenommen.

roda ist somit der präferierte Sales Channel der bewährten und leistungstarken Geräte der Toughbook-Serie in dem militärischen Markt. Wir arbeiten gerade daran, diese wertvolle Partnerschaft weiter auszubauen, um in Zukunft über die reine Distribution auch qualifizierter Partner für kundenindividuelle Modifikationen und Anpassungen an diesen Geräten zu sein.

Wir sind da eine absolute Ausnahme, ein Beweis auch für die Qualität unserer Arbeit und das Vertrauen in unser Unternehmen.

Seit Anfang des Jahres sind wir in eine neue Beziehung mit Rohde&Schwarz eingestiegen. Die BSI-zertifizierte Verschlüsselung „R&S®Trusted Disk“ für VS-NfD-Kommunikation verheiraten wir mit unseren Produkten und bieten sie dem Markt im Bundle an.

Samsung ist ein weiterer starker Partner, sei es für mobile zukünftige Kommunikationssysteme des Soldaten oder bei der Installation von Großbildwänden in Lagezentren oder Operationszentralen im recht jungen roda Geschäftsbereich der vernetzten Visualisierung. Mit der MilDef Group haben wir eine langjährige Cross-Selling-Vereinbarung. Die schwedische MilDef vermarktet die von uns hergestellten Displays und Stromversorgung, wir ihre kompakte 19“/2-Produktserien, die sich auch in beengten Verhältnissen oder in Racklösungen in Kampffahrzeugen sehr gut unterbringen lassen. Das kann man mit einem Legokastensystem vergleichen. Die Komponenten sind ge-

mäß den technischen Anforderungen in dem Formfaktorkonzept variabel zusammensetzbar. Wenn beispielsweise ein 19“/2-Switch obsolet wird oder den neuen Performanceanforderungen nicht mehr genügt, tausche ich halt nur diese eine Komponente aus, anstatt alles zu ersetzen. Das ist der große Vorteil dieses Systems!

Wir können auf jede Kundenspezifikation schnell eingehen. Alle militärischen Forderungen werden erfüllt. Auch mit der israelischen Firma Enercon arbeiten wir eng zusammen und vertreiben ihre smarten und sehr kompakten Produkte, die besonders für Soldatensysteme und Drohnen geeignet sind. Diese Kooperation zeigt ebenfalls das hohe Vertrauen in roda.

Mit diesem starken und ausgezeichneten Partnernetzwerk stellen wir uns dem Wettbewerb. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser gemeinsamer Ansporn.

Die Bundeswehr will ja nun die Beschaffung intensivieren. Was bedeutet das für Sie?

Die sicherheitspolitische Zeitenwende mit der Absicht, zusätzliche Beschaffungen zu beschleunigen, hat uns – wie wohl alle – zunächst überrascht. Dann haben wir schnell analysiert, was wir anbieten können. Das geht von der vollen Ausschöpfung bereits bestehender Verträge über die Prüfung der Möglichkeit zur Auffrischung und Reaktivierung gerade ausgelaufener Verträge. Alles natürlich in enger Abstimmung mit dem BAAINBw und unseren wehrtechnischen Kunden.

Die Planungen passen sehr gut zu unserer Wachstums- und Entwicklungsstrategie. Ohnehin bauen wir gerade unsere Kapazitäten weiter aus. Wir sind gerne bereit, den Fähigkeitsaufwuchs der Bundeswehr schnell und nachhaltig zu unterstützen. Was wir dazu anbieten, können Sie insbesondere auf der AFCEA Fachaussstellung, der Eurosatory und der ILA an unseren Messeständen sehen. Unsere bereits genannten Partner sind natürlich hier mit vertreten. Wir freuen uns nach zwei Jahren unter Corona-Bedingungen endlich wieder auf viele interessante persönliche Gespräche und Impulse für neue Projekte!

Sehr geehrter Herr Scholz, vielen Dank für die interessanten Informationen!



Chief Commercial Officer (CCO) Laura Bertsch und Geschäftsführer Frank Scholz mit roda Eigenentwicklungen des Converters ROD. Modular und des Anzeige- und Bediengerätes roda Common Crewstation.



©roda

Mehr Informationen hier:



Die roda computer GmbH freut sich auf Ihren Besuch auf der AFCEA Fachausstellung in Bonn, der Eurosatory in Paris und der ILA in Berlin und präsentiert Ihnen dort u. a. folgende Produkte:



Die Erfolgsgeschichte des ultrarobusten Rocky-Notebooks geht mit der neuesten Version des RK15 in die 6. Generation bei gleichbleibender Form-Fit-Funktion mit hoch performantem XEON-Prozessor.



Alle Fotos ©roda

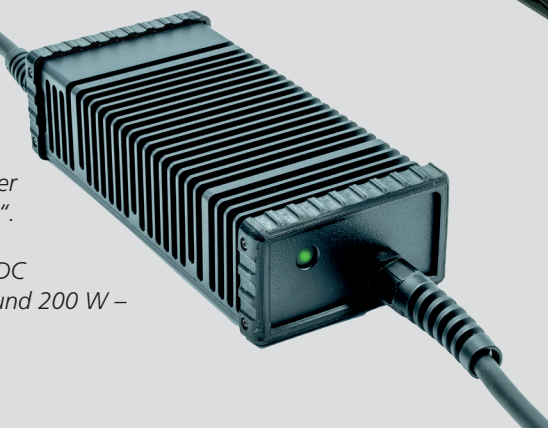
Die roda Common Crewstation folgt dem Ansatz der offenen Architekturen und vereint performante Rechnerleistungen auf Basis des XEON-Prozessors mit intelligentem Anzeigegerät. Die Geräte aus der roCCs-Serie sind von 10" - 19" auch als reines Bedien- und Anzeigegerät verfügbar.

roda
RUGGED IT & ELECTRONICS

Mit den neuen kompakten AC-Adapter-Modellen ACS90 und ACS150 stößt roda eine Tür zu einer neuen Dimension in der rugged Welt auf. Wasser- und sandgeschützt, stoßfest, fall- und EMV-geschützt lässt sich der AC-Adapter auch an mit denen zum IT-Equipment designierten Einsatz-Temperaturen und Umweltumgebungen verwenden.



Die Gleichstromwandler-Serie ROD Modular bietet eine noch nie dagewesene Einsatzvielfalt als externer Fahrzeugwandler „Made in Germany“. Für die gängigen Fahrzeug-Batterie-Spannungen von 12 V DC und 24 V DC sind zwei Leistungsklassen – 120 W und 200 W – im gleichen Formfaktor vorhanden.



Die neueste Generation des roda Handhelds DF10 auf Basis Android 10 wird Mitte des Jahres 2022 eingeführt und ist der vollrobuste und extrem zuverlässige Begleiter für die infanteristische autonome Mission unter extremen Einsatzbedingungen.