



SCHWEIZER QUALITÄT

„Die Schweiz ist in Sachen Automatisierung längst keine Insel mehr.“ Der das sagt, muss es wissen. Nick Koch ist selbst Schweizer und hat mit seinem Unternehmen Robotec Solutions mittlerweile weit über die Grenzen hinaus einen breit gefächerten Kundenstamm. Nicht zuletzt dank seinem Engagement hat FANUC Robotics in der Schweiz einen nennenswerten Marktanteil bei Robotern erzielt.



„FIRST LEVEL SUPPORT“ BEGINNT BEI ROBOTEC SOLUTIONS SCHON BEI DER FACHKUNDIGEN BERATUNG DURCH NICK KOCH (RE.) WIE HIER AUF DER EMO.

„In einer zentraleren Lage auf der EMO hätten wir den Ansturm vielleicht gar nicht bewältigen können.“ Nick Koch, Geschäftsführer der Robotec Solutions AG, Seon/Schweiz, ist mit seinem ersten EMO-Auftritt zufrieden. Dass Robotec Solutions 60 % seiner Umsätze in der Werkzeugmaschinen-Industrie erzielt, hat durchaus mit dem Bekanntheitsgrad von GE Fanuc zu tun. Bei CNC-Steuerungen hat sich das Schwesterunternehmen von FANUC Robotics als leistungsfähiger und zuverlässiger Partner einen Namen gemacht. Nick Koch beweist jetzt mit seinem jungen und engagierten Team, dass diese Pluspunkte auch für die Robotertechnik gelten.

Vor gerade einmal drei Jahren hat Nick Koch das Schweizer Systemhaus übernommen. Damals kam er gerade aus den USA zurück, wo er für einen großen Roboterhersteller schon reichlich Erfahrung in diesem Metier gesammelt hatte. Aus „Robotec Consulting“ wurde „Robotec Solutions“. Die Mitarbeiter hatte Koch damals übernommen, ebenso den Kunden- und Lieferantensstamm. Das Know-how und die Kontakte sind also geblieben – ein Pfund, mit dem der junge Unternehmer kräftig arbeitet. Schon nach einem Jahr übersiedelte das Unternehmen an den heutigen Firmensitz nach Seon, weil größere Produktionsflächen notwendig geworden waren. Heute ist Robotec Solutions schon drei mal so groß

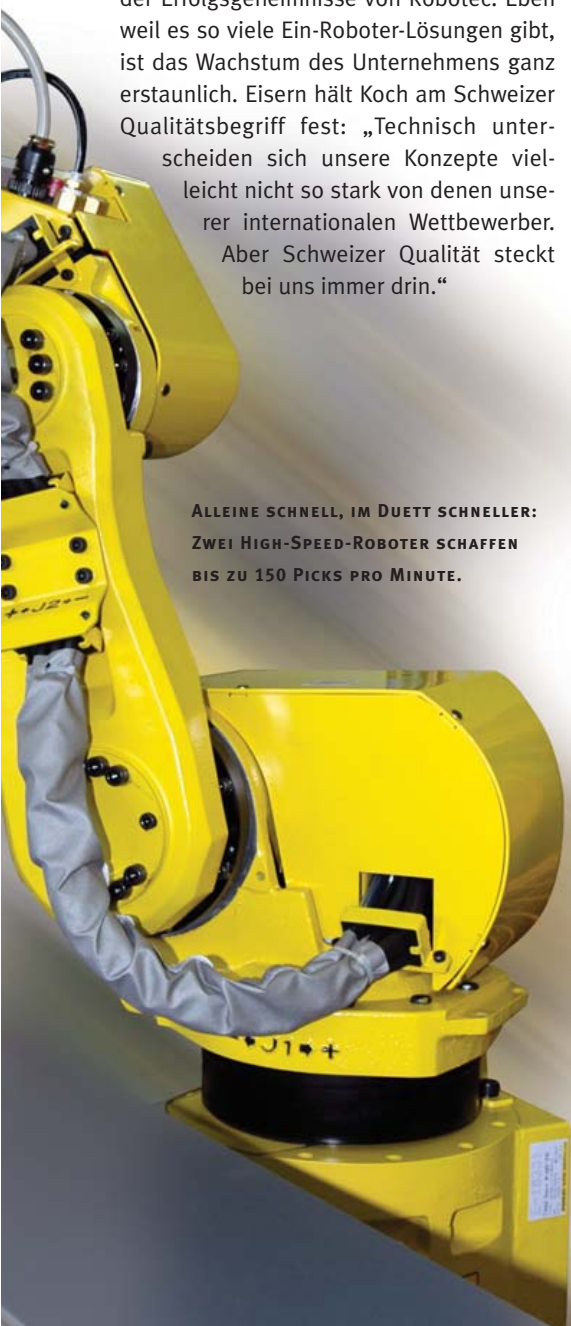
wie beim Start. Gemeinsam mit Dieter Hagenbucher, dem technischen Berater von FANUC Robotics in der Schweiz, hat Koch sich den Markt systematisch erarbeitet. „Generell ist unser Limit nur die Kapazität“, meint er. Zu schnell zu wachsen sei allerdings auch nicht das Ziel. Mit der Übernahme baute Koch auch die Kooperation mit FANUC Robotics aus. Robotec Solution ist inzwischen „Autorisierter Partner“, bietet also das breite Roboterprogramm sowie von der Systemplanung bis zur Betreuung von Anlagen auch den kompletten Service. „First level Support“ ist für Robotec aber nicht nur Leistungsbeschreibung, sondern auch Verpflichtung. Etwa die Hälfte des Umsatzes entfällt auf



OEM-Kunden wie Bystronic, Schneeberger oder Nestle. Die OEMs übernehmen häufig selbst die Integration der Roboter in Anlagen, greifen dabei aber gerne auf das Know-how des Systemhauses zurück. Robotec Solutions liefert dazu, soweit erwünscht und erforderlich, beständig Informationen über neue Produkt-Features oder Software-Tools.

Eine ganz wichtige Kundengruppe sind kleinere und mittelständische Unternehmen, die komplette Lösungen und Systeme einsetzen wollen. Ohne die Automobilbranche als Abnehmer für Robotertechnik kommt dieser Kundengruppe, die häufig nur einen oder wenige Roboter einsetzen, eine besondere Bedeutung zu. Sich bei dieser Kundengruppe bekannt zu machen und vor allem mit einfallsreichen, sehr effizienten Anlagen einen Namen zu machen, ist eines der Erfolgsgeheimnisse von Robotec. Eben weil es so viele Ein-Roboter-Lösungen gibt, ist das Wachstum des Unternehmens ganz erstaunlich. Eisern hält Koch am Schweizer Qualitätsbegriff fest: „Technisch unterscheiden sich unsere Konzepte vielleicht nicht so stark von denen unserer internationalen Wettbewerber. Aber Schweizer Qualität steckt bei uns immer drin.“

**ALLEINE SCHNELL, IM DUETT SCHNELLER:
ZWEI HIGH-SPEED-ROBOTER SCHAFFEN
BIS ZU 150 PICKS PRO MINUTE.**



Neben dem wichtigen Markt der Automation von Werkzeugmaschinen hat Robotec mit Pick-and-Place-Anlagen ein weiteres starkes Standbein. Traditionell gut vertreten ist das Unternehmen auch im Bereich Verpackungsanlagen und Kunststoffmaschinen. In diesen beiden Marktsegmenten sieht Koch noch eine Menge Potenzial und richtet sich strategisch darauf ein. „Applikationen mit Bildverarbeitung gehören die Zukunft“, sagt er. Insbesondere bei Pick-and-Place-Anlagen hat Robotec schon eine Reihe von interessanten Anlagen realisiert. Zwar schwört Koch auf die 6-Achser von FANUC Robotics, aber immer steht der Bedarf seiner Kunden im Vordergrund. Muss in der Peripherie einer Maschine oder Anlage automatisiert werden, darf es auch schon einmal eine einfache Transporteinrichtung sein. Da bleibt er ganz emotionslos – so lange es der Kundschaft dient.

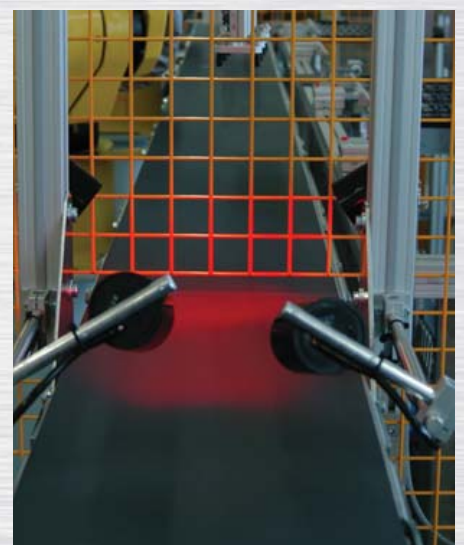
Was die Verknüpfung von Robotern und Bildverarbeitung betrifft, schätzt Koch die hohe Integration der beiden FANUC-Systeme. Als einziger Hersteller bietet FANUC Robotics beides aus einer Hand. Davon haben sowohl das Systemhaus als auch der Anwender eine Reihe von technischen und wirtschaftlichen Vorteilen: Durch die hohe Integration ist der Aufwand bei der Planung und Inbetriebnahme auf ein Minimum reduziert. Besonders wichtig für den Betreiber: Eine Produktumstellung ist ohne großen Aufwand zu bewerkstelligen. Trotzdem stehen Serviceleute bereit, um schnell Hilfe zu leisten, wenn es irgendwo klemmt. Außerdem legt Koch großen Wert darauf, neben allen technischen Leistungen auch ein gutes Schulungsprogramm anzubieten. Während die Standards bei FANUC Robotics in Neuhausen geschult werden, gibt es bei Robotec Solutions Sonderschulungen für einzelne Anlagen „obendrauf“.

Auf die Inhouse Show 2006 bei Robotec darf man jetzt schon gespannt sein. Nick Koch hat dafür schon ein besonderes Highlight versprochen.

**MASCHINEN INTELLIGENT ZU VERKETTEN, IST
EINE DER STÄRKEN VON ROBOTEC SOLUTIONS.**



**MIT DEM M-61B/2HS HAT FANUC EINEN EXTREMEN
SCHNELLÄUFER FÜR HIGH-SPEED-PICKING.**



**NOCH IST ES RUHIG AUF DEM FÖRDERBAND.
IM BETRIEB KOORDINIERT „ROBOT LINK“ DIE
BEWEGUNG VON ROBOTER UND TRANSPORTBAND.**