

Bewährte Partnerschaft zweier Roboterspezialisten

>> Das Erfolgsrezept des Roboterherstellers Fanuc Robotics liegt darin, als reiner Roboterlieferant aufzutreten und die Realisierung von Systemlösungen autorisierten Partnern zu überlassen. Diese Strategie schafft unter anderem eine optimale Basis für lokale Systempartner wie Robotec Solutions in Seon, ihre Märkte optimal zu bearbeiten.

joe. Seit elf Jahren ist das Unternehmen Robotec Solutions AG autorisierter Partner von Fanuc Robotics. Das erfolgreiche Systemhaus bietet ein breites Roboterprogramm sowie eine weite Palette an Dienstleistungen, angefangen von der Systemplanung bis zur Betreuung von Anlagen im Betrieb sowie ergänzender Schulung. Mittlerweile hält der Betrieb in Seon sogar Ersatzteile vorrätig.

Für einen Systempartner wie Robotec Solutions ist die weltweite Präsenz seines strategischen Partners Fanuc Robotics von grosser Bedeutung, denn zahlreiche Anlagen gehen in den Export. Das weltweite Netzwerk, das Fanuc unterhält und in das der Service eingebettet ist, erweist sich für den Systemlieferanten genauso vorteilhaft wie für den Anlagenbetreiber.

Auch in der Entwicklung innovativer Lösungen verfolgen Fanuc und Robotec eine gemeinsame Strategie. Alles, was zur Verbesserung von Qualität und Zuverlässigkeit

und zur Erhöhung der Produktivität dient, ist den beiden Unternehmen willkommen. Mit dem integrierten Bildverarbeitungssystem «iRVision» beispielsweise macht man gemeinsam einen weiteren Schritt nach vorne.

Über die nun bereits elf Jahre fortdauernde erfolgreiche Partnerschaft der beiden Unternehmen unterhielt sich der SMM mit Nick Koch, dem Geschäftsführer der Robotec Solutions AG und mit Christoph Strahm, Geschäftsführer von Fanuc Robotics Schweiz.

SMM: Herr Koch, bereits elf Jahre sind Sie nun Systempartner von Fanuc Robotics. Was führt zu dieser Treue?

Nick Koch: Fanuc Robotics setzt konstant auf die Strategie, mit ausgewiesenen Systemhäusern zusammenzuarbeiten. Wir als Systemhaus bieten Integrationskraft und lokale Stärke. Somit helfen wir uns gegenseitig, Marktanteile zu gewinnen. Auch

wird die Partnerschaft beiderseits getragen, alles passt sehr gut zusammen.

Kunden kaufen bei Ihnen Lösungen mit Industrieroboter. Bieten Sie als Roboterprodukt ausschliesslich Fanuc an?

Koch: Ja, wir sehen uns klar als Spezialisten auf dem Gebiet der Fanuc Industrieroboter. Die enge Zusammenarbeit mit einem einzigen Lieferanten verschafft uns vertieftes Fachwissen und erlaubt uns auch gemeinsame Entwicklungen vom Produkt zum Markt. Zudem profitieren wir wie auch die Anwender von der globalen Stärke von Fanuc.

Christoph Strahm: Fanuc konzentriert sich darauf, als reiner Roboterlieferant aufzutreten und bei der Integration in kundenspezifische Lösungen und Anlagen mit Partnern zu arbeiten. Die langjährige und erfolgreiche Partnerschaft mit Robotec ist für uns sehr wichtig. Robotec kann neben einfachen Standardzellen auch sehr kom-



>> Die langjährige und erfolgreiche Partnerschaft ist für uns sehr wichtig <<

Christoph Strahm, Geschäftsführer von Fanuc Robotics Schweiz (links im Bild) und Nick Koch, Geschäftsführer der Robotec Solutions AG, im Gespräch mit dem SMM.



Die beiden Geschäftsführer begutachten ein eigenentwickeltes Wechselgreifersystem an einem Fanuc-Roboter.

plexe Anlagen europäischen wie auch weltweiten Kunden anbieten.

Woher kommt Ihre Kompetenz für Fanuc-Robotics-Produkte?

Koch: Das Wissen hat sich über die Jahre vertieft, wir blicken auf stetig wachsende Zahlen zurück. Unsere Produktionsfläche ist anfangs Jahr auf 1200 m² gewachsen. Heute liefern wir jährlich über 60 Roboter aus, einzeln oder in Anlagen integriert. Wir sind in die Supply Chain von Fanuc eingebunden und können damit einen schnellen, auf die jeweilige Anwendung ausgerichteten Produktservice bieten. Neben dem klassischen Anlagenbau ist das Produktegeschäft, von der Auslieferung der Roboter über Anwender- und Programmierkurse bis hin zu Ersatzteilen, zu einem wichtigen Standbein geworden.

Sie beliefern auch OEM-Kunden mit Robotern, welche Rolle spielen Ihre Leistungen bei diesen?

Koch: Bei OEMs entsteht heute meist der Wunsch «Roboter plus» zu beschaffen. Das heisst, die Schnittstellenintegration und ebenso die Softwareerstellung gehören zum Robotergeschäft dazu. Der OEM baut seine Anlagen mit gezielter Unterstützung durch uns. Geeignete Schulungen helfen dem OEM, den First-Level-Support auf seinen Anlagen selber wahrnehmen zu können.

Sie bieten auch Service und Support vor Ort beim Kunden an. Meldet sich der Kunde nun bei Robotec oder bei Fanuc?

Koch: Die Serviceleistungen aus unserem Portfolio werden immer gefragter, es wird ein Rund-um-Service gewünscht. Auch laufen viele robotergestützte Anlagen in

der Schweiz, die nur zum Teil fachmännisch gewartet werden.

Anfragen werden direkt bei uns empfangen oder ebenso von Fanuc und an uns weitergegeben. So funktioniert auch unser Ersatzteilelager. Wir haben für den Standort Schweiz ein effizientes Teilelager aufgebaut, um so näher beim Kunden zu sein und die Importerschwernisse zu kompensieren.

Sie haben uns den Schulungsraum gezeigt. Schulen Sie ausschliesslich Ihre eigenen Kunden oder sprechen Sie generell Fanuc-Benutzer an?

Koch: Unsere Schulungen bieten sich an, um Anwender näher zu den Produkten, deren Wartung und Bedienung und natürlich deren Programmierung zu bringen. In unserem Schulungsraum stehen dazu drei Roboteranlagen für Versuche, Schulungen und Zykluszeitanalysen bereit. <<

Information

Robotec Solutions AG
Seetalstrasse 2
5703 Seon
Tel. 062 775 90 00
Fax 062 775 90 01
info@robotec-ag.com
www.robotec-ag.com

Fanuc Robotics Europe SA
Niederlassung Schweiz
Erlenstrasse 35a
2555 Brügg BE
Tel. 056 641 03 70
Fax 056 641 03 71
strahmc@fanucrobotics.ch
www.fanucrobotics.ch

Bilder: R. Ackermann