

Robotec Solutions AG: Systemintegrator Robotec feiert 10-Jahre Jubiläum

16.03.2012 | Redakteur: Hermann Jörg

>> Anfang Februar lud der bekannte Fanuc-Systemintegrator Robotec Solutions AG zur In-House Show 2012 an seinen Firmensitz in Seon. Zugleich feierte das Unternehmen sein 10-Jahre-Firmenjubiläum. Zahlreiche Besucher folgten der Einladung und liessen sich an Ort und Stelle durch robotergestützte Automationslösungen unterschiedlichster Art beeindrucken. Die Geschäftsführer von Robotec Solutions und Fanuc Robotics Schweiz, Nick Koch und Christoph Strahm, hielten bei dieser Gelegenheit Rück- und Ausblick.



Als Nick Koch, aus den USA zurückkommend, vor zehn Jahren Robotec übernahm, konnte niemand voraussehen, was sich aus dem Unternehmen mit zwei Mitarbeitern entwickeln würde. Zehn Jahre und einige hundert Roboter später gehört Robotec Solutions nun zu den Top-Integratoren mit hohem Qualitätsanspruch – «Swiss Made» eben. Nick Koch und Christoph Strahm geben dem SMM Rück- und Ausblick.

SMM: Sind zehn Jahre Robotec Solutions für Sie ein Grund zum Feiern?

Von links: Nick Koch, Geschäftsführer der Robotec Solutions AG, Erwin Staudt, Laudator, und Christoph Strahm, Geschäftsführer von Fanuc Robotics Schweiz.
(Bild: Fanuc)

Nick Koch: Auf jeden Fall; und zwar feiern wir zusammen mit Kunden und mit den Mitarbeitenden. Aber so gross unsere Freude auch ist, wir werden das Tagesgeschäft nicht aus den Augen lassen.

[Bildergalerie](#) Klicken Sie auf ein Bild um die Bildergalerie zu öffnen (3 Bilder)



Ergänzendes zum Thema

▼ Robotec mit dem Fanuc Robotics Award ausgezeichnet
▶ Robotec mit dem Fanuc Robotics Award ausgezeichnet
joe. Zur Automatica 2010 verlieh Fanuc zum zweiten Mal den «Fanuc Robotics Award». Der Roboterhersteller würdigt mit diesem Preis Geschäftspartner, die sich durch besondere Leistungen und vorbildliches Engagement ausgezeichnet haben.

In der Kategorie Base Business wurde die Robotec Solutions AG mit dem Award ausgezeichnet. Geschäftsführer und Inhaber Nick Koch konnte den Award während der Messe in München in Empfang nehmen. Der Systemspezialist arbeitet ausschliesslich mit Robotern und Technologien von Fanuc.

Erinnern Sie sich noch an die erste Roboterapplikation mit Fanuc-Roboter?

N. Koch: Aber ja. Die Anlage läuft ja heute noch und hat nun über 70 000 Betriebsstunden. Und obwohl pro Jahr 360 Betriebstage zusammenkommen, ist noch immer der erste Roboter, ein M-16i, installiert.

Der Erfolg von Robotec ist auch der Erfolg von Fanuc Robotics in der Schweiz. Was schätzen Sie, Herr Strahm, besonders an diesem Systemhaus?

Christoph Strahm: Man weiss, dass der Kunde in guten Händen ist. Im Übrigen kann man hier Technik und Personen nicht ohne weiteres trennen. Die Zuverlässigkeit, der Sinn für Qualität und die Bereitschaft, neue Dinge anzupacken, zeichnen Unternehmen und Leute aus. Ganz einfach: Man kann sich auf Robotec Solutions verlassen.

Wenn Sie die zehn Jahre Revue passieren lassen: Was hat sich in der Robotertechnik und in der Zusammenarbeit mit Fanuc Robotics getan?

N. Koch: Am besten lässt sich die Entwicklung an den Stückzahlen ablesen. Dass der Schweizer Markt für Fanuc Robotics inzwischen so wichtig ist, dass es hier eine eigene Niederlassung gibt, betrachten wir eigentlich als Kompliment an uns. Vor meiner Zeit hat Fanuc hier und da mal einen Roboter in der Schweiz verkauft. Inzwischen sind es 60 bis 70 pro Jahr. Da hat uns auch unser eigener Erfolg eingeholt. Wir sind als Robotec gewachsen mit heute um die 20 Mitarbeitern. Wir haben eine eigene Fertigung und bauen beispielsweise die benötigten Greifer selbst. «Alles aus einer Hand» ist für uns kein Schlagwort, sondern gelebte Realität.

Von Fanuc werden ja alle Kundengruppen betreut, vom Maschinenhersteller bis zum Endanwender. Durch welche Stärken hebt sich Nick Koch mit seinem Team von anderen ab?

Ch. Strahm: Es gibt bei Robotec Solutions ein ganz ausgeprägtes Engagement für die Robotik. Hinzu kommt, dass die Qualität der eigenen Arbeit zu qualitativ besten Lösungen führt. Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen Hunderte von Robotern in den Markt gebracht und ist dabei oft neue Wege gegangen. Die intensive Kenntnis der Robotertechnik ist sicher eine der Stärken des Unternehmens.

Umgekehrt kann es doch auch anstrengend sein, mit so gewieften Roboterexperten zu arbeiten. Ist das so?

Ch. Strahm: Das ist ganz sicher so, aber anstrengend ist hier sehr positiv gemeint. Die Leute sind sehr anspruchsvoll. Ihre Kunden sind es ja schliesslich auch. Bei mancher Applikation werden wir bei Fanuc von Robotec unter Strom gesetzt. Das ist aber auch wichtig, denn nur so kommt man voran.

Sie haben Anlagen für Kunden aus allen Industriezweigen gebaut. Und da sind nicht nur einfache Handlingaufgaben dabei gewesen. Schrecken Sie vor nichts zurück?

N. Koch: Kann man so sehen. Je mehr Engineering eine Aufgabe umfasst, desto lieber gehen wir das Projekt an. Aber dazu zwingt uns der Schweizer Markt auch, der kleinteilig strukturiert ist, aber höchste Ansprüche stellt. Dieser Tage war ich bei einer Schokoladenfirma, heute diskutieren wir über das Projekt eines Uhrenherstellers. Morgen machen wir die Abnahme einer Anlage für Stanzteile und nächste Woche sind wir in eine Palettierapplikation involviert. Wir sind in Sachen Robotertechnik spezialisierte Generalisten.

Man spürt bei Ihren Kunden immer wieder das Bestreben, Automation zur Standortsicherung einzusetzen. Was können Sie beitragen?

N. Koch: Das Qualitätsmerkmal «Swiss Made» wird auch in Zukunft nicht an Bedeutung verlieren. Und wenn der Lohn hoch ist, muss die Automation eben ihren Beitrag zur Standortsicherung leisten.

Nicht jedem der vielen Roboter können Sie gleichermassen umfangreich Engineering mit auf den Weg geben. Was hat sich hier in zehn Jahren verändert?

N. Koch: Das OEM-Geschäft, das ja auch Stückzahlen bringt, wird inzwischen von Fanuc Robotics direkt betrieben. Insofern konzentrieren wir uns ohnehin auf Engineering-lastige Aufgaben. Da gibt es Anlagen, in denen der Roboter gerade noch 15 % Wertanteil ausmacht.

Nicht alle diese Roboter sind in der Schweiz geblieben. Was waren die exotischsten Projekte?

N. Koch: Wenn man es unter regionalen Aspekten sieht, sind sicher unsere sechs Roboter an eine Giesserei in Brasilien und

Roboteranlagen für China die Highlights. Aber wir liefern sogar Anlagen mit Fanuc-Robotern nach Japan.

Gibt es im Gegensatz dazu typische Schweizer Lösungen?

N. Koch: In der Schweiz ist ein Roboter nicht immer nur ein Produktionsmittel, sondern auch Ausdruck zukunftsorientierter Fertigung. Da soll eine Zelle aufgeräumt sein und einfach gut aussehen. In der Schweiz gibt es selten Einzweck-Automaten; da müssen die Roboter schon sehr viel leisten, sollen flexibel einsetzbar und vielschichtig verwendbar sein. Das macht eine Anlage dann auch nicht billiger. Vielleicht preiswerter.

Ch. Strahm: Es gibt schon Unterschiede, vor allem wenn man an «Swiss Quality» denkt. Automation ist gerade in der Schweiz ein entscheidender Beitrag zur Standortsicherung und ein Beitrag dazu, hohe Qualifikationen zu halten und ein entsprechend hohes Lohnniveau wirtschaftlich zu stemmen. «Swiss Made» ist ein Weg zur Standortsicherung, den Robotec Solutions ausserordentlich konsequent verfolgt.

Zehn Jahre Robotec Solutions unter Ihrer Leitung: Versuchen Sie bitte, eine Bilanz zu ziehen.

N. Koch: Kurze oder lange Antwort? Es war jedenfalls eine intensive Zeit und wir dürfen stolz auf das Erreichte sein. Wir sind in einem sehr intensiven Geschäft aktiv – und wollen das auch bleiben. Ganz wichtig für mich ist, unsere Firmenkultur zu pflegen, bei all dem intensiven Geschäft jedem Kunden und Mitarbeiter ganz persönlich zu begegnen. Sich schwierigen Aufgaben und neuen Herausforderungen zu stellen, gehört zu den Dingen, die sich in zehn Jahren eben nicht verändert haben.

So wie man Sie, Herr Strahm und Herr Koch, kennt, ist das 10-Jahre-Jubiläum nur eine Durchgangsstation zu neuen Zielen. Worüber unterhalten Sie sich in einer ruhigen Minute?

Ch. Strahm: Die ruhige Minute müssen wir erst finden. Aber unser Blick geht in Richtung neue Märkte und gilt der Suche nach Industriezweigen mit Potenzial für die Automatisierung. Wir werden jedenfalls Robotec Solutions weiter unterstützen und begleiten. <<

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?
Infos finden Sie unter www.mycontentfactory.de.

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.maschinenmarkt.ch>