

Im Kouplettpaket steckt der Mehrwert

Das Interview führte Ines Näther

Herr Melkus, Sigmatek wurde von Ihrer Familie und der Familie Kusejko 1988 gegründet und ist noch immer ein traditionelles, in Österreich verwurzeltes Familienunternehmen. Was war die Gründungsidee und wie charakterisieren Sie Ihr Unternehmen heute?

Theodor Kusejko und ich haben damals richtig erkannt, dass integrierte Paketlösungen, bestehend aus Motion, Steuerung und Visualisierung mit einer gemeinsamen Tool-Kette am Markt fehlten. Genau solche Lösungen zu schaffen, war die Idee – und der Lösungsansatz ist seit nunmehr über 25 Jahren unser Erfolgsrezept.

Der typische Sigmatek-Kunde ist ein Serienmaschinenbauer, der eine Gesamtlösung sucht. Grundsätzlich sind wir auf komplexe, schnelle Prozesse spezialisiert, wo es auf die Kombination aus performanter Steuerung mit schnellen Antrieben und starker Visualisierung ankommt. Uns reizt die Herausforderung. Wir haben ein tiefes Maschinen-Know-how und eine große Applikationsmannschaft. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir – in teils sehr enger Zusammenarbeit – Lösungen, bei denen die Addition der Entwicklungsressourcen am Ende 1+1=3 ergibt, und nicht 1,5. Innovationsgeist, Lösungskompetenz und Qualität setzen sich durch. Wir entwickeln und fertigen übrigens nach wie vor alle Produkte in Österreich.

Ihr Gesamtpaket ist also Ihre besondere Stärke, die Sie vom Wettbewerb – auch von einigen Großen der Branche – unterscheidet?

Genau, ich denke das Gesamtpaket macht den Unterschied. Wir haben ein rundes Produktportfolio mit dem wir alle Automatisierungsaufgaben integriert lösen können. Und wir sind bereit, für unsere Kunden spezielle Lösungen zu entwickeln. Das machen viele unserer Mitbewerber nicht so gerne beziehungsweise können sie teilweise nicht, weil ihnen die Flexibilität fehlt, die wir als mittelständisches Unternehmen mit eigener Entwicklung im Haus bieten können. Ein wesentlicher Faktor des Sigmatek-Erfolgsrezepts ist zudem LASAL – unsere all-in-one Engineeringplattform – mit der sich

alle unsere Produkte, egal ob Steuerung, Visualisierung, Motion, Robotik oder Safety integriert mit einer Software programmieren und konfigurieren lassen. Die Durchgängigkeit unserer Entwicklungsumgebung ist oft ausschlaggebend, dass sich ein Neukunde für uns entscheidet. LASAL hat neue Maßstäbe für Modularität und Wiederverwendbarkeit der Applikationssoftware geschaffen.

Im Jahr 2000 waren wir der erste Automatisierungstechnik-Hersteller der auf die Objektorientierte Programmierung gesetzt hat – das kommt uns heute, wo viele Mitbewerber in die Richtung gehen, zu Gute. Wir haben ein ausgereiftes und bewährtes Tool, das mechatrisches Engineering ermöglicht.

Und zudem darf man nicht vergessen: die junge Technikergeneration ist bereits mit Hochsprachen- und Objektorientierter Programmierung aufgewachsen.

„Unsere Kunden haben den Vorteil, dass sie einen Partner haben, der die Verantwortung für das komplette Automatisierungssystem übernimmt.“

Andreas Melkus, Geschäftsführer Entwicklung und Vertrieb bei Sigmatek

Die Zukunft gehört also den Lösungsanbietern?

Aus unserer Sicht: JA. Wenn ein Maschinenbauer einen Technologiewechsel überlegt, entscheidet er sich meist für einen Lösungsanbieter. Nur ein Lösungsanbieter ist in einem ganzheitlichen Ansatz in der Lage, die Kosten für das Engineering neuer Maschinen nachhaltig

zu reduzieren. Es war nie unser Ziel, einzelne Automatisierungskomponenten herzustellen und zu verkaufen. Sigmatek entwickelt schon immer integrierte Lösungen. Für den Kunden hat das den Vorteil, dass er einen Partner hat, der die Verantwortung für das komplette Automatisierungssystem übernimmt. Wir begleiten den Kunden von der Lösungsfindung über die Konzeption, unterstützen ihn bei der Applikationserstellung sowie der Inbetriebnahme beim OEM-Kunden. Das ist schon ein entscheidender Mehrwert.

Wie bestimmen Sie die exakten Anforderungen ihrer Kunden, um ein maßgeschneidertes Angebot machen zu können? Und welche Zeit- und Kostenvorteile bringt ihnen dies?

Wir hören dem Kunden genau zu und setzen uns detailliert mit seinen Ideen beziehungsweise Visionen auseinander. Mit unserem modularen, skalierbaren Automatisierungsbaukasten können die eingesetzten Komponenten perfekt auf die

Andreas Melkus ist ...

spezifischen Anforderungen abgestimmt werden. Bereits in einem frühen Stadium liefern wir Lösungsansätze für die aktuellen Anforderungen, denken aber immer auch schon einen Schritt weiter. Denn neben Effizienz sollen unsere Automatisierungskonzepte zugleich eine hohe Zukunftssicherheit bieten. Durch diesen Anspruch entstehen technologisch vorausschauende, kundenspezifische Lösungen ebenso wie strategische Produktentwicklungen.

Und welche strategischen Ziele haben Sie sich dabei für die nahe Zukunft vorgenommen?

Unsere Vision ist, dass sich Sigmatek in der Form, wie wir heute arbeiten, weiterentwickelt. Wir sind finanziell unabhängig und wachsen harmonisch im partnerschaftlichen Miteinander mit unseren Kunden. Natürlich wollen wir die Position, die wir über die vielen Jahre aufgebaut haben, festigen und zielgerichtet ausbauen. Im Bereich Antriebstechnik, wo wir uns auf Mehrachs-antriebspakete spezialisiert haben, verzeichnen wir ein ordentliches Wachstum – genauso bei Safety. Wir haben einige neue Märkte und Branchen im Visier. Aktuell dreht sich bei unseren Kunden alles um die neue, super-kompakten Steuerungs- und I/O Generation S-DIAS. Das Marktecho ist enorm. Das freut uns natürlich sehr, zumal wir es in dieser Intensität nicht erwarten konnten. Ich sehe noch ein großes Potenzial für Sigmatek.



Ines Näther,
Redakteurin
ines.naether@
vogel.de

Wussten Sie, dass Sigmatek der erste Steuerungshersteller war, der den CAN-Bus für die Vernetzung dezentraler CPUs eingesetzt hat? Bis heute trägt das Unternehmen mit seinen Entwicklungen wesentlich zum aktuellen Stand der Automatisierungstechnik bei.



Bild: Sigmatek

Geschäftsführer Entwicklung und Vertrieb bei Sigmatek