

Bilder: Renas Schühner, Redaktion EE



INTERVIEW MIT HANS SEIFERT, GESCHÄFTSFÜHRER SIGMATEK DEUTSCHLAND

Die Mischung macht's

Wer im High-Tech-Standort Deutschland mit seiner Automatisierungstechnik punkten will, braucht neben ausgereifter Technik auch Lösungskompetenz. Beides kann Sigmatek liefern. Dafür steht der frühere technische Leiter Hans Seifert ein, der inzwischen die deutsche Niederlassung leitet.



Herr Seifert seit etwa einem Jahr sind sie jetzt Geschäftsführer in Deutschland. Wie kam es zu dem Jobwechsel im Haus, weg von der Entwicklung und hin zum Vertrieb?

Hans Seifert: In unserer Branche und speziell bei Systemlösungen hat der Vertrieb immer auch einen starken technischen Bezug. Als technischer Leiter war ich deshalb immer wieder auch mit dem Vertrieb unterwegs – und das seit 25 Jahren. Da ich gerne direkten Kontakt mit bestehenden und potenziellen Kunden habe, war der Wechsel in die Geschäftsführung von Sigmatek Deutschland der richtige Schritt.

Jetzt müssen Sie nicht mehr nur über Technikanforderungen und deren Lösung sprechen, sondern auch harte Preisverhandlungen führen. Wie entwickelt sich Sigmatek, stimmen Ihre Zahlen?

Hans Seifert: Wir hatten 2016 das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte und unser Umsatz wächst seit Jahren im zweistelligen Bereich. 2017 läuft wieder sehr gut, auch in Deutschland. Flexible Steuerungslösungen – mit integrierter Safety und Antriebstechnik – werden von den Maschinenbauern verstärkt nachgefragt.

Müssen Sie bei den Zielen/Wachstum nicht auch die Strukturen im Vertrieb anpassen?

Hans Seifert: Stillstand ist Rückschritt. Nachdem wir kontinuierlich wachsen, müssen wir selbstverständlich auch unsere Strukturen und Methoden entsprechend anpassen. Wir haben für den deutschen Markt ambitionierte Ziele und verstärken aktuell unser Team. Dazu suchen wir in ganz Deutschland kompetente Vertriebs- und Applikationsingenieure.

Wo drückt den Maschinenbauern der Schuh und welche Hausaufgaben leiten Sie für Sigmatek daraus ab?

Hans Seifert: Die Herausforderung der nächsten Zeit ist es, dem Kunden die ständig weiter wachsende Komplexität von Steuerungs-, Visualisierungs- und Kommunikationsaufgaben so einfach wie möglich zu

Wenn es knifflig wird, kommen wir oft zum Zug.

Und, den Wechsel schon bereut?

Hans Seifert: Nein. Ich genieße die neue Herausforderung.

Ist es nicht ein ziemlich hartes Brot, Automatisierungstechnik in Deutschland an den Mann zu bringen?

Hans Seifert: Vertrieb ist generell ein hartes Brot, da man in keiner Branche und bei fast keinem Produkt allein auf dem Markt ist. Sie haben aber recht, der Automatisierungsmarkt in Deutschland ist schon hart umkämpft. Sigmatek kann sich hier mit innovativer Technik, Lösungskompetenz und viel Engagement bei der Projektumsetzung aber gut durchsetzen.

gestalten. Einerseits sollen für den Kunden alle Möglichkeiten offen stehen, andererseits gilt es, ihm so viel wie möglich abzunehmen. Eine Schlüsselrolle nimmt dabei das Software-Engineering ein.

Wir waren 2000 die Ersten, die die objektorientierte Programmierung in der Automatisierungstechnik eingesetzt haben. Und genau diese modularen Strukturen in Hard- und Software sind die Basis für die heute geforderte Flexibilität in der Produktion – dazu natürlich auch die horizontale und vertikale Konnektivität: digitaler Anschluss ist gefragt.

Ist Industrie 4.0 und dessen Umsetzung auch Thema bei Ihren Gesprächen oder noch weit weg?

Hans Seifert: Industrie 4.0 ist allgegenwärtig und natürlich häufig Thema bei Kundenterminen. Es entwickeln sich daraus in sehr vielen Firmen neue Anforderungen – in puncto Automatisierung ist dann natürlich Beratung gefragt. Es geht oft um offene Schnittstellen, Datenerfassung und Datensicherheit.

Entwicklung und Vertrieb harmonisieren nicht immer, weil der eine vieles verspricht, der andere das dann halten und umsetzen muss. Bei Ihrer Historie dürfte das bei Simatek nicht der Fall sein.

Hans Seifert: Da wir von Anfang an eine sehr starke Verknüpfung von Technik und Vertrieb hatten, waren und sind leere Versprechungen nicht unser Ding. Uns ist es sehr wichtig, die besprochenen Kriterien und Anforderungen zu erfüllen beziehungsweise noch zu übertreffen.

Simatek kommt beim Kunden meist dann in die enge Auswahl als Automatisierungspartner, wenn die Anwendung anspruchsvoll und knifflig ist. Und als Mittelständler können wir auch mal kundenspe-

zifische Entwicklungen realisieren – und das ziemlich zügig.

Wie lange braucht es, einen Anwender für einen Technologiewechsel/Lieferantenwechsel zu überzeugen?

Hans Seifert: Ein Maschinenbauer, der sich die Zeit für ein Gespräch nimmt, hat im Regelfall bereits eine klare Aufgabenstellung. Wenn man für diese dann eine Lösung parat hat, zudem neue Impulse zur Umsetzung liefern kann – und das können wir – dann führt das oft auch zum Auftrag beziehungsweise Wechsel des Automatisierungspartners. Wir haben ein rundes Produktspektrum und ein tolles Applikationsteam, das auch mal querdenkt.

Was macht Ihnen mehr Spaß, Entwicklung oder Verkauf?

Hans Seifert: Da ich ursprünglich aus dem Bereich Applikation komme, ist mir der Kontakt zum Kunden sehr wichtig. Und: Ich setze mich gerne mit Technik im Allgemeinen auseinander und finde jeden Tag neue Anregungen, ob interessante Technologien oder neue Verfahren und Ansätze. Jeder Termin beim Kunden ist für mich wie eine neue Folge von „Die Sendung mit der Maus“. Einfach spannend und inspirierend.

*Das Interview führte
Chefredakteur Stefan Kuppinger*

*Uns ist es sehr wichtig,
die besprochenen
Anforderungen
zu erfüllen, wenn mög-
lich sogar noch zu über-
treffen.*