„Die letzten drei Prozent machen den Unterschied“

Komplettanbieter gibt es einige. Doch Sigmatek versteht darunter mehr, als Steuerung, I/O, HMI, Motion und Safety aus einer Hand liefern zu können. Entscheidend sei, die Maschine als Ganzes zu verstehen, Verantwortung zu übernehmen und auch dann noch eine Lösung zu finden, wenn die letzten drei Prozent nicht ins Standardschema passen. Hans Roman Seifert, neuer CSO von Sigmatek und gleichzeitig CEO der deutschen Tochtergesellschaft, verkörpert diesen Ansatz glaubwürdig. openautomation sprach mit ihm über Systemkompetenz, Kundennähe, Offenheit – und darüber, warum ein guter Verkäufer möglichst schnell aus dem Besprechungsraum verschwinden sollte.

Ronald Heinze



Bilder: Sigmatek

Hans Roman Seifert ist CSO von Sigmatek

Hans Roman Seifert hat eine ziemlich klare Vorstellung davon, wie technischer Vertrieb nicht funktionieren sollte. Seit 34 Jahren ist er bei Sigmatek, Technik und Applikation sind ihm mindestens so wichtig wie Verkauf und Vertriebsstrategie. Der klassische Verkäufer, der beim Kunden den Katalog auf den Tisch legt, einige Seiten umblättert und bei schwierigeren Fragen verspricht, sich später noch einmal zu melden, hat bei ihm einen schweren Stand.

„Unser Anspruch ist, möglichst schnell zu verstehen, was in der Maschine tatsächlich passiert“, betont der CSO. „Wenn es gut läuft, sitzen wir deshalb nicht lange beim Kaffee, sondern gehen in die Maschinenhalle, schauen uns die Anwendung an, messen und diskutieren gemeinsam mit dem Kunden, wo sich etwas besser lösen lässt. Vertrieb muss für mich technischen Mehrwert schaffen und weit über das bloße Auswählen eines passenden Produkts aus dem Katalog hinausgehen.“

Das klingt weniger nach klassischem Verkaufsgespräch als nach Applikationsberatung. Genau darin sieht Sigmatek jedoch einen wesentlichen Teil seiner Positionierung.

Ein System – und die Infrastruktur dahinter

Das Salzburger Familienunternehmen versteht sich als Komplettanbieter für die Automatisierung im Maschinen- und Anlagenbau. Das Portfolio reicht von Steuerungen und I/O-Systemen über Industrie-PC und HMI bis zu Motion, Safety, Kommunikation und der Engineering-Plattform Lasal.

Für H. R. Seifert ist diese Produktbreite aber nur die halbe Wahrheit. „Wir können von der Visualisierung über die Steuerungsintelligenz und I/O bis zu Feldbussystemen sehr viel aus einer Hand abdecken. Dazu kommt die Anbindung an übergeordnete Systeme, beispielsweise über MQTT oder OPC UA. Entscheidend ist dabei, dass wir nicht nur einzelne Hardwareprodukte betrachten, sondern die gesamte Infrastruktur rund um die Maschine.“

Gerade weil viele Bausteine selbst entwickelt würden, könne das Unternehmen auch dort reagieren, wo eine Kundenanforderung nicht bereits als Standardlösung im Regal liegt. „Natürlich haben auch wir nicht jede denkbare Lösung sofort parat. Da wir aber Technologie, Software und Know-how selbst im Haus haben, können wir sehr viel schneller reagieren, wenn der Kunde plötzlich sagt: Da bräuchten wir jetzt aber noch etwas“, weiß der Manager.

Die berühmten letzten drei Prozent

Gerade im komplexen Serienmaschinenbau ist Standardisierung wichtig. Gleichzeitig steckt der Teufel bekanntlich gern im

Detail. H. R. Seifert beschreibt das mit einer 97/3-Regel: „Wenn ein Kunde 97 % seiner Automatisierung mit unserem System löst und für die verbleibenden drei Prozent eine Sonderlösung braucht, können wir nicht sagen: Dafür suchen Sie sich bitte noch einen anderen Anbieter. Diese letzten drei Prozent sind meist nicht das große Geschäft und auch nicht die größte Stückzahl. Aber für den Kunden können sie entscheidend sein – und dann müssen wir sie mitstemmen."
Für den Maschinenbauer bedeutet das weniger Schnittstellen, weniger Lieferanten und weniger Koordinationsaufwand. Gerade bei einem kleinen Sonderthema wäre er bei einem zusätzlichen Anbieter womöglich nur ein unbedeutender Kunde.
Sigmatek sehe sich deshalb auch dort in der Verantwortung, eine belastbare Lösung zu schaffen.

Lieferfähigkeit ist kein Nebenthema

Wie wichtig die eigene Entwicklungs- und Fertigungstiefe sein kann, habe sich während der Lieferkettenkrise gezeigt. Sigmatek nahm damals Redesigns vor, pflegte unterschiedliche Hardwarevarianten parallel und investierte erheblichen Entwicklungsaufwand, um Kunden weiter beliefern zu können.
„Lieferfähigkeit hat für uns höchste Priorität. Wenn ein Automatisierungsanbieter nicht liefern kann, fehlt beim Kunden nicht einfach irgendein Bauteil – im schlimmsten Fall steht eine komplette Maschine oder eine ganze Fertigung", betont der Vertriebschef. „Diese Verantwortung muss man ernst nehmen."
Dabei habe das Unternehmen bewusst nicht nur große Abnehmer bevorzugt. Ob ein Kunde zehn Mitarbeiter habe oder ein internationaler Konzern sei, spiele für dessen konkretes Problem zunächst keine Rolle. „Wenn ein kleines Unternehmen wegen eines fehlenden Moduls seine Maschine nicht ausliefern kann, ist der Schaden für diesen Kunden genauso real", führt H. R. Seifert aus.
Nach H. R. Seiferts Erinnerung sei während der kritischsten Phase keine Kundenmaschine aufgrund einer von Sigmatek verursachten Nichtlieferfähigkeit nicht ausgeliefert worden. Möglich gemacht habe dies auch das breite eigene Know-how bei Elektronik, Betriebssystem und Software.

34 Jahre Sigmatek – und nun CSO

H. R. Seifert selbst ist für diese Unternehmensphilosophie ein gutes Beispiel. Seit 34 Jahren arbeitet er bei Sigmatek, seit 2017 führt er die deutsche Tochtergesellschaft. Nun verantwortet er als Chief Sales Officer zusätzlich den internationalen Vertrieb, Marketing, Anwendungstechnik und Support.
Dass für diese Position ein langjähriger Mitarbeiter aus den eigenen Reihen gewählt wurde, hält er für konsequent: „Wenn man so lange im Unternehmen ist, kennt man nicht nur Produkte und Kunden. Man weiß auch, welche Strukturen funktionieren, wo es Unterschiede zwischen Ländern gibt und an welchen Stellen man etwas verändern muss. Dieses Wissen lässt sich nicht innerhalb weniger Monate aufbauen."



Die Web-Panels der neuen Generation präsentieren sich leistungsstark, kommunikativ und hochwertig mit einem silber-eloxierten Alu-Rahmen um die Glasfront.

Entscheidungen gehören an den Kundentisch

Mit der neuen CSO-Position sollen die internationalen Ver-triebsstrukturen stärker zusammengeführt und effizienter or ga- nisiert werden. Zugleich will Sigmatek Entscheidungen näher an den Kunden bringen.
„Wenn ein Kunde am Tisch sitzt und sagt, dass er eine bestimm-te Lösung bis Dezember benötigt, sollte er nicht hören: Ich muss das erst intern abstimmen und melde mich nächste Woche wie-der. Wenn die Voraussetzungen stimmen, möchte ich am Tisch eine verbindliche Aussage treffen können – entweder wir ma-chen es oder wir machen es nicht", sagt H. R. Seifert.
Gerade bei mittelständischen Maschinenbauern sei das ein wichtiger Faktor. Dort sitze nicht selten die Eigentümer oder Geschäftsführung mit am Tisch und erwarte belastbare Aussagen. Der Anspruch geht dabei deutlich über Produktwissen hinaus. H. R. Seifert kommt selbst aus der Applikation. Das merkt man, wenn er über Antriebsauslegung, I^2t-Grenzen oder die Frage spricht, ob wirklich die nächste Antriebsbaugröße notwendig ist. Manchmal sei es sinnvoller, gemeinsam die Anwendung zu betrachten und beispielsweise Beschleunigungswerte anzupassen, stellt er heraus: „Am Ende zählt die Gesamtauslegung der Maschine. Ein einzelner Antrieb kann auf dem Papier günstiger sein." Wenn jedoch niemand die Gesamtanwendung im Blick hat und das Zusammenspiel der Komponenten optimiert, relativiert sich dieser Preisvorteil schnell."
Genau hier soll die Vertriebskompetenz von Sigmatek greifen: nicht nur wissen, was das eigene Produkt kann, sondern verstehen, was der Maschinenbauer damit erreichen will.

Engineering bekommt einen KI-Assistenten

Offenheit und Integration spielen auch beim Engineering eine wichtige Rolle. Mit Lasal verfolgt Sigmatek bereits seit rund einem Vierteljahrhundert einen objektorientierten Ansatz. Die Softwareobjekte sind gekapselt und grafisch miteinander verbunden. Das soll nicht nur Programmierern helfen, sondern auch Konstrukteuren und Servicetechnikern Zusammenhänge verständlich machen.

Gerade diese Struktur sieht H. R. Seifert als gute Voraussetzung für KI-generierten Code. „Wenn Funktionen sauber gekapselt und ihre Schnittstellen klar definiert sind, lässt sich KI sehr gezielt einsetzen. Ich halte wenig davon, einer KI einfach zu sagen: Schreib mir die komplette Maschine. Wenn später ein Fehler auftritt und niemand mehr nachvollziehen kann, wie der Code aufgebaut ist, haben wir nichts gewonnen."

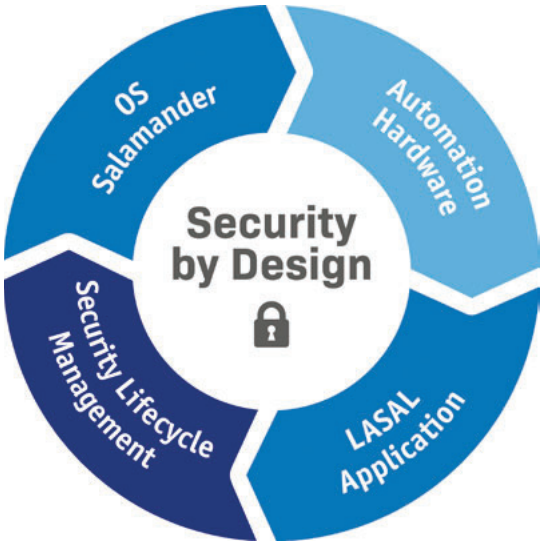
Sinnvoller sei es, KI auf klar umrissene Aufgaben anzusetzen. Ein PID-Regler sei dafür ein einfaches Beispiel: Die KI könne den Code innerhalb eines definierten Objekts erzeugen. Trete später ein Problem auf, bleibe klar, wo gesucht werden müsse. H. R. Seifert: „Dann weiß ich: Das Problem kommt aus diesem Objekt. Ich muss vielleicht noch einige hundert Zeilen Code analysieren, aber nicht ein komplettes Maschinenprogramm durchsuchen. Genau diese Beherrschbarkeit wird beim Einsatz von KI entscheidend sein."

Passend dazu stellt Sigmatek den neuen Assistant vor. Die KI-basierte Wissensplattform ist direkt in Lasal integriert und zusätzlich über den Browser nutzbar. Sie greift auf Sigmatek-spezifische Hard- und Softwaredokumentationen sowi e Biblio-theken mit Klassen und Funktionen zu. Über Agentic RAG werden passende Informationen aus der Wissensbasis ermit-telt und mithilfe eines Large Language Models verständlich aufbereitet. Findet der Assistant keine belastbare Antwort, soll er dies offen kommunizieren, statt nicht abgesicherte Informa-tionen zu generieren.

Mehr Power für die Visualisierung

Auch beim HMI-Portfolio gibt es Neues. Die NewGen-Web-Panels der xx20-Serie stehen in vier Widescreen-Größen zwischen 10,1 Zoll und 21,5 Zoll zur Verfügung, jeweils als Einbaupanel oder Tragarmversion. Vierkern-Intel-Prozessoren, 4 GByte DDR4-Arbeitsspeicher, 128 GByte Massenspeicher und ein schlankes Betriebssystem sollen insbesondere bei HTML5-basierten Visualisierungen einen flüssigen Seitenaufbau ermöglichen.

Neben zusätzlicher Leistung und CRA-Konformität verfolgt Sigmatek dabei noch ein weiteres Ziel: die konsequente Konsolidierung seiner Plattformen. „Wenn man zehn unterschiedliche Bedienpanels mit zehn verschiedenen Prozessorgenerationen im Feld hat, bedeutet jede Bauteilabkündigung zusätzlichen Pflegeaufwand", erklärt H. R. Seifert. „Wir wollen



Security by Design umfasst bei Sigmatek Hardware, Betriebssystem, Applikation sowie Security Lifecycle Management mit SBOM, Security Updates und Prozesse zum Umgang mit Sicherheitslücken.



Die KI-basierte Wissensplattform Assistant ist direkt in die Entwicklungsumgebung Lasal integriert und zusätzlich über den Browser nutzbar.

deshalb stärker auf gemeinsame Plattformen setzen und die Varianten reduzieren. Wir haben über die Jahre gelernt: Standardisierung schlägt Variantenvielfalt, wenn man Systeme langfristig beherrschbar halten will.

Weniger unterschiedliche Prozessoren, Boards und mechanische Konzepte bedeuten geringeren Entwicklungs- sowie Pflegeaufwand und unterstützen zugleich die langfristige Verfügbarkeit – gerade im Serienmaschinenbau ein wichtiger Punkt.

Neue Steuerungsgeneration

Sigmatek wird im Umfeld der SPS 2026 außerdem eine neue Steuerungsgeneration vorstellen. Die neue Generation der kompakten S-Dias-CPU wurde entwickelt, um den steigenden Anforderungen an Steuerungen gerecht zu werden: mehr Performance, flexible Anbindung und ausgerichtet auf die neue Maschinenverordnung, die NIS-2-Richtlinie und den Cyber Resilience Act (CRA).

Die neue CPU-Generation folgt dem Security-by-Design-Ansatz und setzt auf hardwarebasierte aktuellste CRA-konforme

Prozessortechnologie mit Sicherheitsbausteinen und das bewährte Plattformkonzept.

Das superkompakte, wirtschaftliche Hutschienenmodul CP 401 bietet ausreichend Rechenleistung für eine Vielzahl von Automatisierungsanwendungen. Bei anspruchsvollen Steuerungs-, Regelungs- und Motion-Aufgaben ist die doppelbreite CP 511 mit leistungsstarker Edge3-Technology Multi-Core-CPU eine gute Wahl. Für besondere Anforderungen steht mit der CP 800-Serie eine CRA-konforme Hochleistungs-CPU-Einheit mit Intel-Atom-Quad-Core-Prozessor bereit. In Verbindung mit dem schlanken, linuxbasierten Echtzeit-Betriebssystem Salamander 4, das ebenfalls dem Security-by-Design Anspruch gerecht wird, bietet Sigmatek eine zukunftssichere Steuerungsplattform.

Wenn die Zahnräder ineinandergreifen

Vielleicht beschreibt ein Bild von H. R. Seifert die Sigmatek-Strategie besser als jede Portfolioübersicht. Er möge es, „wenn die Zahnräder ineinandergreifen und es funktioniert".

Gemeint sind damit nicht nur Steuerung, I/O, Safety, Antrieb und Software. Es geht ebenso um Entwicklung, Anwendungstechnik, Support und Vertrieb. Gerade bei anspruchsvollen Serienmaschinen soll der Kunde nicht mehrere Komponentenlieferanten koordinieren müssen, sondern einen Partner haben, der die Gesamtaufgabe versteht und bei Bedarf auch Verantwortung für die ungewöhnlichen Details übernimmt.

www.sigmatek-automation.com



Die neue Steuerungsgeneration wurde entwickelt, um den erhöhten Anforderungen an Performance und Cybersecurity gerecht zu werden.