

Gelungenes Zusammenspiel



Alexander und Andreas Melkus kombinieren Young Spirit und langjährige Erfahrung für eine erfolgreiche Unternehmensausrichtung auf die Zukunft (v. l.)

Vor fast 30 Jahren hat Andreas Melkus zusammen mit Theodor und Marianne Kusejko das Unternehmen Sigmatek gegründet. Heute ist auch sein Sohn Miteigentümer. Wie beurteilen Vater und Sohn die aktuellen Herausforderungen und wie reagieren sie darauf? Welche neuen Produkte stehen auf der Roadmap? Diese und weitere Fragen beantworten die Firmenlenker gemeinsam im Interview.

Inge Hübner

Herr Melkus, Hauptprodukt zum Unternehmensstart damals war die eigenentwickelte SPS Modas. Wie haben sich im Lauf der Zeit die Anforderungen im Bereich der Steuerungstechnik verändert? Wie denken Sie, werden sie sich mit weiterer Umsetzung des Industrie-4.0/„IIoT“-Gedankens zusätzlich wandeln?

Andreas Melkus: Seit der Gründung von Sigmatek haben sich die Anforderungen an die Steuerungstechnik

und damit auch an unser Unternehmen deutlich gewandelt.

Beispiele dafür sind Safety-Systeme oder komplexe Servoantriebstechnik. Diese Bereiche hat es damals bei Sigmatek noch nicht gegeben. Mittlerweile sind das die am stärksten wachsenden Produktbereiche in unserem Unternehmen.

Unsere erste Steuerungsgeneration Modas hat prinzipiell das gleiche gemacht wie unsere neueste

Generation S-Dias, die 2012 auf dem Markt kam, nämlich Maschinen automatisiert. Dass sich die Anforderungen geändert haben, zeigt sich daran, dass wir beim System S-Dias zuerst die Safety- und dann erst die funktionsgerichtete Steuerung gelauncht haben.

Industrie 4.0 ist derzeit in aller Munde. Natürlich habe auch ich mich mit dem Thema intensiv beschäftigt. Viele der derzeit disku-



Sigmatek bietet ein abgestimmtes Motion Control System, bei dem Drives, Motoren, Getriebe und Software optimal zusammenspielen

tierten Ansätze sind – meiner Ansicht nach – nicht neu. Die Steuerungstechnik von Sigmatek bietet unseren Kunden schon heute alle Möglichkeiten, Industrie 4.0 umzusetzen. Ein Bestandteil einer solchen Fertigung werden zweifelsohne fahrerlose Transportfahrzeuge sein. In den letzten zwei Jahren haben wir uns in diesem Bereich spezielles Know-how angeeignet. Teil davon sind sichere, zertifizierte Funkverbindungen, die sicherlich auch in zukünftige Produkte Einzug halten werden.

Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern sind Sie allerdings recht zurückhaltend mit Marketingmaßnahmen rund um die Themen Smart Factory, Industrie 4.0, „IIoT“ usw. Was sind die Gründe für diese Zurückhaltung?

Andreas Melkus: Es wird derzeit so viel mit Schlagworten und Worthülsen gearbeitet, und jeder, der sie verwendet, hat ein anderes Verständnis, was sie bedeuten bzw. beinhalten. Daraus werden Theorien zur Umsetzung entwickelt, die – wenn man sie auf ihre Praxistauglichkeit überprüft – meist schon im Kleinen undurchführbar sind. Das Etikett „Industrie 4.0“ verspricht oft mehr als es hält.

Sigmatek ist für seine „Macher“-Mentalität bekannt. Wir haben immer den Nutzen für unsere Kunden im Fokus. Wenn wir diesen Nutzen

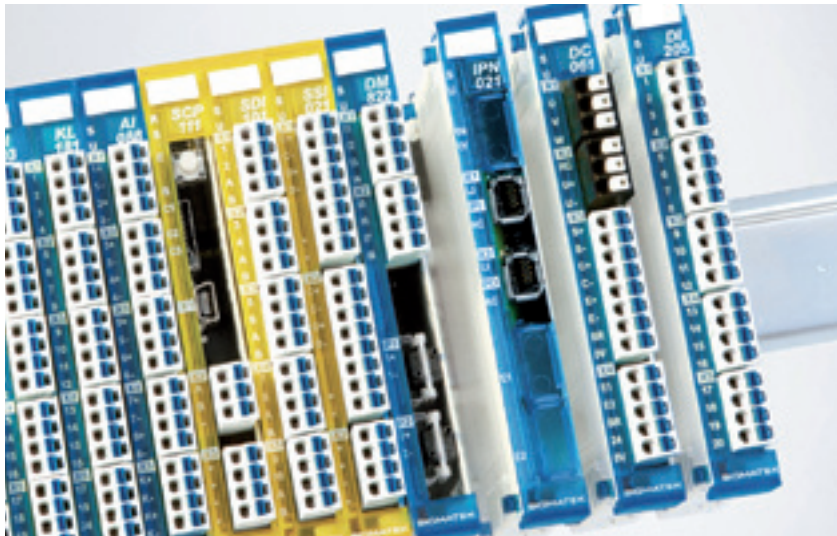
nicht gemeinsam mit unseren Kunden identifizieren können, macht es aus unserer Sicht keinen Sinn, groß darüber zu sprechen oder zu schreiben.

Step-by-Step entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden Technologien und Mechanismen, die für intelligente Maschinen- und Anlagenkonzepte in Zukunft wichtig sein werden. Beispiele dafür sind der Datenverkehr über sichere Funkverbindungen oder der effiziente Datenfluss in Mehr-CPU-Konzepten.

Herr Alexander Melkus, Sie sind quasi im Zeitalter von Digitalisierung und Globalisierung aufgewachsen, aber ebenso mit den Unternehmenswerten Ihres Vaters. Wie verändern die Hypethemen die Unternehmenswerte und das Zusammenspiel mit den Kunden in der heutigen Zeit?

Alexander Melkus: Es hat sich in den letzten Jahren tatsächlich einiges geändert. Früher war die Industrie der technologische Vorreiter in der Elektronik. Heute drängen viele Technologieansätze aus der Consumer-Welt in die Industrie. Denken Sie nur an die beeindruckende Rechenleistung Ihres Tablet-PC oder Smartphones.

Die Lebenszyklen und damit die Verfügbarkeit dieser Geräte sind jedoch sehr kurz. Hier sehe ich einen großen Unterschied zur Industrie-elektronik. Deterministisches Zeit-



Vielseitig: CPU-, IO-, Motion- und Safety-Module der kompakten S-Dias-Reihe von Sigmatek. In Kürze gibt es Dual-Core-Edge2-Technology-CPU

verhalten, langfristige Verfügbarkeit der Hardwarekomponenten sowie eine durchgängige Rückwärtskompatibilität der Software sind im Maschinenbau noch immer ein absolutes Muss.

Hypethemen zu beleuchten, zu bewerten und danach zu entscheiden, ob und inwieweit sie in die Entwicklung einfließen, ist eine Herausforderung an die Unternehmen in der Automatisierungsbranche.

Die Unternehmenswerte per se haben sich seit der Gründung von Sigmatek nicht geändert. Wir sehen uns noch immer als Lösungsanbieter für den Serienmaschinenbau. Unsere Kundenbeziehungen bauen auf langjährige Partnerschaften auf, um einen echten Mehrwert bieten zu können.

Sie verfügen heute über das klassische Portfolio eines mittelständischen Automatisierers: Steuerungstechnik, IO-Baugruppen, HMI, Motion&Drives inklusive Engineering Tool und einem eigenen Realtime-Ethernet-System. Wo liegen dennoch Differenzierungsmerkmale zum Wettbewerb?

Alexander Melkus: Meiner Ansicht nach verfügen nicht viele mittelständische Automatisierer über ein so umfassendes Portfolio. Außerdem fehlen in Ihrer Aufzählung zwei wesentliche Bausteine: Zum einen das selbstentwickelte Betriebssystem und zum anderen der Bereich Sicherheits-Steuerungen.

Im Gegensatz zu vielen Marktbegeleitern haben wir fast alle Produkte – von der Hard- bis zur Software – im eigenen Haus entwickelt. Eine solche Entwicklungstiefe und damit Kundenorientierung sehe ich nur bei Sigmatek.

Gerade diese Entwicklungsunabhängigkeit ermöglicht es uns, sehr rasch auf die Kunden- und Marktbedürfnisse einzugehen. Kundenspezifische Sonderentwicklungen sind bei uns möglich. Und eines darf man nicht vergessen: All diese Komponenten werden in Österreich gefertigt.

Ein weiteres Differenzierungsmerkmal ist unser Applikationsteam. Wir unterstützen unsere Kunden in allen Phasen der Maschinenentwicklung.

Sehen Sie sich also mit Ihrem aktuellen Portfolio optimal als Alles-aus-einer-Hand-Anbieter aufgestellt, oder wo gibt es noch Abrundungspotenzial?

Alexander Melkus: Sigmatek bietet ein breites Produktportfolio, das dem Kunden alles bietet, um eine moderne Maschinensteuerung zu realisieren. Selbstverständlich sprechen wir mit unseren Kunden über ihre Wünsche.

Im Bereich Software-Tools setzen unsere Ingenieure ständig Kundenwünsche um, lassen ihre eigenen Ideen einfließen und verbessern so kontinuierlich unsere Tools.

Mit unserer Engineering-Umgebung Lasal setzen wir ja bereits seit 16 Jahren auf objektorientiertes Programmieren. Da waren und sind wir Vorreiter.

Im Produktbereich Motion sind wir in letzter Zeit häufiger auf Frequenzumrichter im Leistungsbereich bis 1 kW angesprochen worden. Ob wir unser Produktportfolio in diesem Bereich erweitern werden, evaluieren wir gerade.

Mit welcher Strategie vervollständigen Sie Ihre Produktpalette: Wann finden Eigenentwicklungen statt, wann Zukäufe?

Andreas Melkus: Wir trachten danach, Schlüsseltechnologien und Produkte immer selbst zu entwickeln. Dennoch gibt es Produktbereiche, bei denen wir derzeit auf Zukäufe setzen. Die Servomotoren beispielsweise sind ein Brandlabel-Produkt, das jedoch nach unseren Anforderungen adaptiert wird.

Wie aus einem zugekauften Produktbereich eine selbstentwickelte Schlüsseltechnologie werden kann, zeigt das Beispiel Antriebsregler. Bis 2008 hat Sigmatek entsprechende Produkte gebrandlabelt. Als sich dieser Bereich bei unseren Kunden immer stärker entwickelte, wurden auch die Integration in das Gesamtsystem und die Weiterentwicklung zum Thema. Deshalb haben wir uns damals entschlossen, diese Schlüsseltechnologie im Haus zu entwickeln.



2012 haben Sie Ihr IP20-IO-System S-Dias eingeführt. Es brachte einige interessante Features, unter anderem die hohe Packungsdichte, mit. Wie hoch schätzen Sie Ihren derzeitigen Anteil am Markt für IO-Systeme ein? Um welche aktuell noch nicht verfügbaren Modulvarianten werden Sie das System erweitern?

Andreas Melkus: Wir sind Lösungsanbieter und denken immer in Gesamtsystemen. Die IO sind eine Komponente in diesem Ansatz. Der Zugewinn an Marktanteilen im IO-Bereich unterliegt bei Sigmatek keinem besonderen Augenmerk oder Vorgaben. Daher kann ich Ihnen nicht sagen, wie hoch unser Marktanteil ist. Aber die allgemeine Marktlage entwickelt sich gut, und damit auch dieser Bereich.

Die Steuerungs- und IO-Generation S-Dias wächst kontinuierlich und folgt den Anforderungen unserer Kunden. In den nächsten Wochen werden neue, noch performantere Dual-Core-Edge2-Technology-Prozessormodule zur Verfügung stehen.

Ihr Produktspektrum umfasst auch HMI: Einige Automatisierer sind bereits auf das Thema Webvisualisierung aufgesprungen. Wie positionieren Sie sich in diesem Zusammenhang?

Alexander Melkus: Wir haben mit Lasal Screen ein Tool, mit dem Maschinenvisualisierungen sehr schnell und einfach umgesetzt werden können. Diesen Bedienkomfort wollen wir auch in der überarbeiteten Version dieses Tools, das die Möglichkeiten der Webvisualisierung bieten wird, beibehalten. Eine Testversion soll es bereits Mitte nächsten Jahres geben.

Eine abschließende Frage an Vater und Sohn mit der Bitte um getrennte Beantwortung: Was sind jeweils aus Ihrer Sicht für Sigmatek die größten Herausforderungen der Zukunft? Wie sehen Ihre Lösungsstrategien aus?

Andreas Melkus: Eine der größten Herausforderungen wird sein, die Technologievielfalt für den Maschinenbauer greifbar und nutzbar zu

machen. Eine weitere Aufgabe der nächsten Jahre ist es, sich als Anbieter von Gesamtlösungen noch mehr zu profilieren.

Alexander Melkus: Aus meiner Sicht wird Software eine immer größere Rolle spielen. Mit Lasal haben wir eine sehr mächtige Software Suite geschaffen, die dem Maschinenbauer fast keine Wünsche offen lässt.

Unser Hauptaugenmerk wird sich darauf richten, das Tool noch einfacher handhabbar zu machen und die große Bibliothek einsatzbereiter Funktions-Templates kontinuierlich zu erweitern. Der Kunde profitiert

davon, indem er noch schneller in der Erstellung der individuellen Applikationssoftware ist.

Vertriebstechnisch wollen wir den eingeschlagenen Weg der Internationalisierung auch in Zukunft weiter vorantreiben. Das damit verbundene Wachstum hat Auswirkungen auf unsere Strukturen. Derzeit laufen einige Maßnahmen, um hier für die Zukunft gerüstet zu sein. Hierzu zählen die Einführung eines neuen ERP-Systems oder auch die Erhöhung des Automatisierungsgrads im Bereich der Fertigung.

www.sigmatek-automation.com