

Interview mit Alexander Melkus, Sigmatek

„Die Weichen stehen auf Wachstum“

Mit seinem Fokus auf Highendautomatisierungslösungen ist Sigmatek bislang gut gefahren und hat seine modular-kompakten Steuerungssysteme auf die von Smart Factories geforderte Flexibilität ausgelegt. Um das Wachstum weiterhin stemmen zu können, werden aktuell die Entwicklungs- und Produktionskapazitäten ausgebaut. Dies und was es sonst noch Neues gibt beim österreichischen Automatisierer, verrät Alexander Melkus, Geschäftsführer Vertrieb und Technik, im Gespräch mit dem SPS-MAGAZIN.

SPS Herr Melkus, was gibt es Neues bei Sigmatek?

Alexander Melkus: 2016 war das erfolgreichste Jahr in unserer Firmengeschichte. Hier in Lamprechtshausen stehen die Weichen ganz klar auf Wachstum. Aktuell wird das Werk 3 um ein Stockwerk und damit um 1.500m² erweitert. Noch in diesem Jahr starten wir mit einem weiteren Bauabschnitt, der nochmal 1.650m² Nutzfläche bringt.

SPS Welchen Zeitrahmen haben Sie sich für dieses Projekt vorgenommen?

Merkus: Weil unser Auftragsvolumen kontinuierlich steigt, ist der Zeitrahmen sehr anspruchsvoll: Bauabschnitt 2 muss bis April 2018 – und damit pünktlich zum 30-jährigen Bestehen von Sigmatek – stehen. Rückblickend setzen wir damit unsere Tradition fort, rund alle acht Jahre die Sigmatek-Produktion zu erweitern: Gestartet sind wir in Lamprechtshausen 1992. Das Werk 2 und die Brücke auf die andere Straßenseite kamen im Jahr 2000 hinzu. 2008 wurde Werk 3 realisiert und 2017/18 kommen dann die Erweiterungsbauten dazu.

SPS Wie sieht es auf R&D-Seite aus?

Merkus: Auch hier ist zurzeit einiges in Bewegung. So ist beispielsweise unser Entwicklungsbüro in Wien Mitte letzten Jahres in ein anderes Gebäude gezogen. Zwar ist die aktuell angemietete Fläche mit der dortigen Belegschaft eigentlich schon fast wieder voll, aber wir können sie bei Bedarf um ein weiteres Stockwerk auf das Doppelte erweitern. Das ist wichtig, denn wir gehen davon aus, dass sich der Standort über die nächsten Jahre schnell entwickelt. Das Angebot an Ingenieuren in Wien ist gut. Im Umfeld unseres Stammsitzes in Lamprechtshausen wird es hingegen immer schwieriger, gut ausgebildete, unseren Anforderungen entsprechende Fachkräfte zu finden.

SPS D.h. es war keine ganz freiwillige Entscheidung, in Wien ein zweites Entwicklungsstandbein aufzubauen?

Merkus: Nein, diese Strategie ist zu einem Teil den genannten Umgebungsfaktoren geschuldet. Das Spezialistenangebot ist in der Hauptstadt einfach besser. Und da unsere Entwicklungsabteilung kontinuierlich wächst, müssen wir sicherstellen, dass diese am Stammsitz und in Wien hochqualifiziert besetzt bleibt. Wir haben spannende Produkte und Technologien in der Pipeline und die gilt es, schnell auf den Markt zu bringen.

SPS Ein gutes Stichwort: Was gibt es für neue Highlights aus Ihrem Hause?

Merkus: Eine sehr spannende Neuheit in Bezug auf die Technologie ist das drahtlose Bedienpanel mit Safetyfunktionalität, das wir kürzlich vorgestellt haben. Gemäß unserer Strategie wollen wir in den Bereichen Wireless und Safety noch weitere Produkte für den Markt entwickeln. Bei der Automatisierung von fahrerlosen Transportsystemen, die unserer Ansicht nach ein Muss in der digitalen Fabrik sind, haben wir schon viel Erfahrung in drahtloser Sicherheitstechnik gesammelt.

SPS Safety plus Wireless? Das klingt nach einer Herausforderung für die Entwicklung.

Merkus: Ja, das ist ein sehr spannendes Thema. Wir sind hier gerade in der TÜV-Zertifizierungsphase. Mit den Prototypen haben wir gezeigt, dass wir uns technologisch von marktüblichen Lösungen abheben. Die Marktresonanz ist mehr als positiv. Auch bei unseren etablierten Automatisierungssystemen beschäftigen wir uns intensiv mit Safety und entsprechende Produkte fließen mehr und mehr in das Sigmatek-Portfolio ein. D.h. die Sicherheitstechnik von Sigmatek wird wachsen. Zum einen

„Eine sehr spannende Neuheit in Bezug auf die Technologie ist das drahtlose Bedienpanel mit Safetyfunktionalität.“

Alexander Melkus, Sigmatek



Bild: Sigmatek GmbH & Co. KG

die Safetymodulvielfalt bei S-Dias und auch in den Antrieben wollen wir neben den Standardfunktionen wie STO, SS1 und SBC weitere Sicherheitsfunktionen integrieren. Eine neue Drive-Generation mit Features wie sicherer Geschwindigkeit befindet sich derzeit in der Entwicklung.

SPS Wie schätzen Sie das Thema IoT und Cloud für das Sigmatek-Angebot und Ihre Kunden ein?

„Die Software in der Automatisierung wird zukünftig noch mehr Gewicht bekommen, allein schon aus Gründen der Komplexitätsreduzierung.“

Alexander Melkus, Sigmatek



Merkus: Bei diesen Schlagworten gibt es in der Praxis noch viel Klärungsbedarf. Beispielsweise dazu, welche Cloud überhaupt gemeint ist. Geht es um Lösungen, die bereits aus der IT-Welt bekannt sind? Oder wird es eigene Automatisierungscloids geben? Führt der Weg in die Datenwolke wirklich über das Internet oder nur zur Edge in den Serverraum des Anwenders? Auch die Frage nach wirklich nachhaltigem Nutzen aus der Cloud ist in der Praxis noch nicht endgültig geklärt. Datensammeln ist eben nur eine Seite der Medaille. Man muss die Informationen auch nachhaltig handhaben und auswerten können. Letztendlich wird die Kunst darin liegen, die richtigen Korrelationen herzustellen und zu interpretieren. Dafür nötige Prozesse und Algorithmen lassen sich aber nicht einfach aus dem Hut zaubern und wir als Automatisierer werden aus heutiger Sicht nur bedingt dazu beitragen können. Klar ist aber, dass unsere Systemlösungen offen sein müssen und wir Schnittstellen zur Anbindung an die Cloud anbieten. Alle CPUs aus dem Hause Sigmatek können mit OPC-UA-Server- und -Clientfunktionalität ausgestattet werden. Auch im Umfeld von IT- und Datenlösungen ist OPC UA zu einem etablierten Standard herangereift und damit sind dem bidirektionalen Austausch von Auftrags- und Prozessdaten die Bahnen geebnet.

SPS Wie geht es weiter bei Sigmatek, Herr Melkus? Welche Veränderungen und Herausforderungen erwarten Sie in Zukunft?

Merkus: Was die Technologie betrifft, wird die Software in der Automatisierung zukünftig noch mehr Gewicht bekommen, allein schon aus Gründen der Komplexitätsreduzierung. Applikationen komplex zu lösen, ist erfahrungsgemäß kein Problem. Aufgaben hingegen so einfach umzusetzen, dass jeder damit umgehen kann, das ist die große Herausforderung. Hier spielt natürlich auch der Easy2Use-Ansatz moderner Engineering- und Bedienkonzepte hinein. Mit unserer objektorientierten und somit modularen Softwareentwicklungsumgebung Lasal sind wir hier gut aufgestellt. Aktuell arbeiten wir auf Hochtouren an noch mehr Engineering-Komfort. Nur wer bei diesem Aspekt Vorteile und Mehrwert bietet, wird dem Kunden auch zukünftig Automatisierungstechnik verkaufen können. Mittelfristig müssen wir uns so wieso darauf einstellen, dass die Unterscheidung der Systeme immer mehr in der Software, Services und neuen Added-Value-Angeboten liegen wird. Vertriebstechnisch stehen die Weichen ebenso auf Wachstum. In Österreich, Deutschland, der Schweiz und in den Niederlanden läuft es sehr gut und auch in Asien sind wir erfolgreich unterwegs.

SPS Welche Pläne verfolgt Sigmatek hier?

Merkus: Wir prüfen kontinuierlich, welche Märkte wir international auf- oder ausbauen können. Ein Volltreffer für uns war der Start in Südkorea im vergangenen Jahr. Dort fokussiert sich ein Großteil des Highendmaschinenbaus für die gesamte asiatische Region und in diesem Segment passen unsere Automatisierungssysteme natürlich ausgezeichnet. In der Folge hat sich unser Geschäft in Korea richtig gut entwickelt.

SPS Aber auch in Japan oder China gibt es doch einen nicht unbedeutenden Maschinenbaumarkt.

Merkus: Das stimmt. Auch der Maschinenbau in Japan ist auf hohe Qualität aus, aber etwas vorsichtiger in der Adaption neuer Technologie. China ist da risikofreudiger: Neue Technologien werden rasch angenommen und auch schnell auf den Markt gebracht. Südkorea hat längst eine eigene Identität aufgebaut, indem der Markt einen aus unserer Sicht sehr spannenden Mittelweg beschreitet: schnell und auf modernste Technologie sowie Topqualität bedacht. Gerade in den Bereichen mit komplexen Motionaufgaben wie Verpackungstechnik, Pharma und Robotik konnten wir bereits Kunden gewinnen.

SPS D.h. der chinesische Markt ist aus Sigmatek-Sicht nicht so attraktiv?

Merkus: Doch, es gibt sehr wohl auch in diesem Markt einen Bedarf an Highendautomatisierungslösungen. Deshalb haben wir auch in China eine hundertprozentige Sigmatek-Tochter, die mittlerweile zehnjähriges Bestehen gefeiert hat. Die Niederlassung wächst kontinuierlich und entwickelt erfreulicherweise eine Eigendynamik, die schon einiges zum Umsatz des Unternehmens beiträgt.

SPS Wie steht es um Nordamerika, Herr Melkus? Ist das ein attraktiver Markt für Sigmatek?

Merkus: Unabhängig von der politischen Entwicklung sind die USA aus unserer Sicht sehr spannend und bieten viel Potenzial. Aber man darf sich dort nicht verzetteln, sondern muss ganz genau prüfen, wo man hinwill. Wir sind seit 2001 mit einer Tochter aktiv und planen gerade eine Vertriebsoffensive.

„Südkorea beschreitet einen aus unserer Sicht spannenden Weg: schnell und auf modernste Technologie sowie Topqualität bedacht.“

Alexander Melkus, Sigmatek



SPS Herr Melkus, besten Dank für das Gespräch.

Firma: Sigmatek GmbH & Co KG
www.sigmatek-automation.com

Direkt zur Marktübersicht i-need.de

www.i-need.de/?F9635