

Interview mit Andreas Melkus, Geschäftsführer von Sigmatek

Nah am Kunden

Ein Automatisierer mit Leib und Seele oder eine schillernde Figur der Automatisierungsszene, so könnte man Andreas Melkus beschreiben. Im Rahmen einer Redaktionsreise durch Österreich, führte die Redaktion der IEE ein Interview mit dem Geschäftsführer von Sigmatek und seinem Sohn Alexander Melkus.

Sigmatek wurde von der Familie Kusejko und der Familie Melkus 1988 gegründet und ist also ein klassisches Firmenunternehmen.

Andreas Melkus: Ja, und daran hat sich bis heute nichts geändert. Wir sind ein traditionelles Familienunternehmen, ganz ohne Fremdfinanzierung. Alle Eigentümer sind aktiv in der Firma tätig. Herr Kusejko betreut den gesamten Bereich der Fertigung und des Einkaufs, Frau Kusejko für Finanzen und Personal, und ich kümmere mich um die Technik. Den Bereich Vertrieb habe ich inzwischen meinem Sohn Alexander Melkus übertragen.

Warum wurde der Standort Lamprechtshausen gewählt?

Andreas Melkus: Der Standort wurde nicht gezielt ausgewählt, sondern ist in gewisser Weise Zufall. Aber gerade die Nähe zu Salzburg ist natürlich günstig, wenn man die Märkte in Österreich und in Deutschland bedienen möchte.

Und natürlich auch günstig, als Zugang zum osteuropäischen Markt.

Andreas Melkus: Genau, wobei wir diesen Markt, das muss ich ehrlich sagen, erst jetzt intensiver bearbeiten. Wir sind vielleicht eine der wenigen Firmen, die diesen Markt nicht gleich nach der Öffnung zum Ziel hatten.

Was sind Ihre Kernbranchen?

Andreas Melkus: Generell gesagt, sind wir überall dort vertreten, wo Serienmaschinen gebaut werden. Im Speziellen dort wo die Kombination von Visualisierung, leistungsfähiger Steuerung und dynamischer Antriebstechnik benötigt wird. Wir haben uns von Anfang an als Komplettanbieter positioniert. Unser Erfolg liegt in der Lösungskompetenz und im umfassenden Produktprogramm. Von Beginn an war es unser Konzept, dem Kunden alles anbieten zu können, was er für die Automatisierung von Maschinen und Anlagen benötigt, inklusive Programmierungs- und Servicetools. Wir wollen als Partner dem Kunden helfen.

Ich stelle mir das schwierig vor. Dafür benötigen Sie wahrscheinlich viel Ingenieur-Know-how?

Andreas Melkus: Ja, etwa die Hälfte unserer Mitarbeiter ist im Bereich Technik tätig. Für eine Firma mit einer so hohen Fertigungstiefe wie Sigmatek, sagt das schon alles aus.

Als Lösungsanbieter sind Sie sicher auch sehr stark in der Beratung gefragt. Sicherlich sind Sie schon ab der Entwicklungsphase beim Kunden mit eingebunden?

Andreas Melkus: Richtig, das verstehen wir unter Lösungskompetenz. Wir wollen für unsere Kunden ein technischer Partner und nicht nur ein Lieferant sein. Das bietet vor allem für Hersteller hochwertiger Maschinen den Vorteil, alle Automatisierungsanforderungen mit einem einzigen Partner abdecken zu können. Unser Fokus liegt dabei ganz klar auf Produzenten von Serienmaschinen. Schließlich benötigen wir als Hersteller hohe Stückzahlen, um exzellente Qualität zu attraktiven Preisen liefern zu können.

Sind Sie auch im Anlagenbau tätig?

Andreas Melkus: Nein, dafür würden wir eine komplett andere Vertriebsstruktur benötigen. Ich habe immer darauf geachtet, dass wir nicht mit Einzelprojekten zwar viel Umsatz generieren, jedoch damit viel Manpower binden, die wir für die Erweiterung unseres Serienmaschinenmarktes sinnvoller nutzen können. Schließlich steht normalerweise hinter jedem neuen Kunden eine konkrete Maschine, die möglichst schnell zur Marktreife kommen soll. Und der Serienmaschinenmarkt ist so groß, dass uns in den nächsten Jahren sicher nicht langweilig wird.

Sind Sie auf bestimmte Märkte fokussiert?

Andreas Melkus: Nein, aber natürlich sind wir in den Branchen erfolgreicher, wo die Leistungsfähigkeit unserer Steuerungen entscheidend ist. Das sind beispielsweise Robotik, Spritzguss, Verpackung. Wie schon erwähnt, ist für uns die Qualität und Nachhaltigkeit einer Geschäftsbeziehung wichtiger als einfach nur Wachstum.

Das heißt also, Sie haben nicht diese utopischen Wachstumsziele wie andere Unternehmen?

Andreas Melkus: Für uns ist das Wachstum noch nie eine Religion gewesen. Es ist uns viel wichtiger, Sigmatek im Markt so aufzustellen, dass wir nicht zu sehr von Konjunkturschwankungen einzelner Branchen abhängig werden. Auch unsere Finanzpolitik ist auf Unabhängigkeit ausgerichtet. Wir finanzieren alles selber, haben keine Kredite und einen hoch optimierten Materialfluss. Das Jahr 2009 hat gezeigt, wie richtig diese Strategie ist. Glauben Sie mir: Wir konnten immer gut schlafen. Trotzdem sind wir natürlich froh, dass der Spuk vorbei zu sein scheint.

Haben Sie im letzten Jahr die F&E gleichgehalten oder reduziert?

Andreas Melkus: Wie haben alle Entwicklungsprojekte ohne →

“

Der Erfolg liegt in
der Lösungskom-
petenz und nicht in
den Komponenten

Andreas Melkus



Interview mit Andreas Melkus, Geschäftsführer von Sigmatek



Einschränkungen weiter gefahren und sogar weitere Mitarbeiter in der Entwicklung eingestellt.

Woher kommen die Ideen für neue Produkte?

Andreas Melkus: Die Anregungen zu neuen Entwicklungen kommen aus den Märkten.

Alexander Melkus: Wir hören unseren Kunden genau zu. So bekommen wir sehr früh mit, wo sie der Schuh drückt bzw. welche Wünsche sie haben. So gelingt es uns, Tendenzen schnell aufzugreifen und in Produkte umzusetzen. Ein Beispiel dafür ist die Energieerfassung im Produktionsprozess.

Gutes Stichwort – ganzheitliche Energieerfassung. Was nutzt einem Maschinenbauer, wenn er einen energieeffizienten Motor einbaut, aber die restlichen Komponenten nicht darauf abgestimmt sind?

Andreas Melkus: Genau, über die Gesamtenergiebilanz der Maschine wissen die meisten Leute nicht Bescheid. Und so weiß der Maschinenbauer meist auch nicht genau, wo er drehen muss, um Energie zu sparen. Sigmatek bietet dafür eine optimale Lösung, die wir auf der SPS/IPC/Drives vorstellen: Ein Energieerfassungsmodul, das mehrere Stromkanäle hat, damit man in den Maschinen ganz gezielt einzelne Kreise auftrennen und aufzeichnen kann. Zudem lässt sich damit auch vorausschauende Wartung bewerkstelligen. Angenommen an der Maschine geht irgendwas kaputt, sehen Sie das sehr schnell über die Leistungsaufnahme. Ob das ein Lager ist, welches schwergängig läuft, ob eine Heizung ständig nachregelt oder ein Motor, der auszufallen droht, Sie können das über die Stromabnahme erkennen.

Alexander Melkus: Wir sind über Spritzgussmaschinen auf dieses Thema gestoßen, weil hier schon seit Jahren eine Diskussion zur elektrischen Spritzgussmaschine läuft, um unter anderem den Energieverbrauch zu senken. Um jedoch den Energieverbrauch der einzelnen Prozessschritte genau darstellen und in Folge optimieren zu können, war zuerst einmal die Integration der Energieerfassung in die Steuerung notwendig. Inzwischen hat sich gezeigt, dass dieses Modul auch in vielen anderen Maschinen einsetzbar ist.

Sie schaffen Lösungen für aktuelle Probleme!

Andreas Melkus: So ist es. Wir lernen in der Branche A und lösen damit ein Problem für Branche B.

Wir haben jetzt zwei Generationen am Tisch sitzen, wo führt der Weg von Sigmatek hin?

Andreas Melkus: Wachstum um jeden Preis ist nicht Sigmatek-Strategie. Es ist sinnvoller, kontinuierlich zu wachsen und für Nachhaltigkeit zu sorgen. Wir werden immer gewisse Nischen besetzen, die große Konzerne nicht erfolgreich bedienen können, weil sie nicht flexibel genug sind. Wenn ein Kunde eine spezifische Lösung benötigt, können wir ihm diese schneller entwickeln als so manch anderer Anbieter.

Alexander Melkus: Natürlich wollen wir auch im Vertrieb einiges bewegen, d.h. neue Märkte erschließen und unsere Marktposition ausbauen. So haben wir unsere internationale Präsenz 2010 mit Vertriebspartnern in Dänemark, Finnland und der Türkei verstärkt. Aktuell sind wir dabei die Vertriebsmannschaft in Deutschland zu erweitern.

Dann bin ich mal gespannt, wenn wir nächstes Jahr wieder hier her kommen, wie sich Sigmatek entwickelt hat.

Andreas Melkus: Ich bin auch schon gespannt.

Wir haben Anfang der Woche eine Firma besucht, die praktisch jedes Jahr mindestens eins bis zwei Firmen akquiriert hat und dadurch gewachsen ist. Was halten Sie von dieser Strategie?

Andreas Melkus: Aus unserer Sicht ist das nicht zielführend. Ich kenne einige Firmen, die durch Zukäufe nicht die erhofften Erfolge erreicht haben.

Alexander Melkus: Nehmen Sie nur das Standortprobleme, man glaubt gar nicht, wie schwierig es ist, zwei unterschiedliche Mannschaften, die womöglich auch noch einige hundert Kilometer von einander entfernt sind, zu integrieren und koordinieren. Das ist ein langer, mühevoller Weg.

Andreas Melkus: Energie, die ich lieber in die Entwicklung neuer Technologien und Produkte investiere.

*Das Interview führte Harald Wollstadt,
Chefredakteur der IEE*