

A Herr Schneider, wie war das Anfang der 80er Jahre, als Hirata die ersten Schritte auf dem deutschen Markt machte?

Schneider: Das Engagement von Hirata in Deutschland begann, genau genommen, schon 1981 als Aussteller von Scarra- und Linearachsrobotern auf der Hannover Messe. Es spricht für die Verantwortlichen, daß sie da schon erkannt hatten, welches Potential für Roboteranwendungen in Deutschland vorhanden war, obwohl es damals hierzulande Roboter zum Montieren und Handhaben von Kleinteilen so gut wie gar nicht gab.

Im gleichen Jahr wurde mit der Stenzel & Co. CNC-Technik GmbH, einem Wiesbadener Handelsunternehmen für Werkzeugmaschinen, ein Vertriebsvertrag geschlossen. 1982 trat ich bei Stenzel ein und bekam den Vertrieb der Hirata-Geräte in Deutschland übertragen. Damit betreten mein kleines Team und ich absolutes Neuland. Wir waren Lernende und zugleich Lehrende, die potentielle Interessenten von den Vorzügen des Robotereinsatzes zu überzeugen hatten. Das war alles andere als einfach. Das Geschäft blieb bis weit in die zweite Hälfte der 80er Jahre mühselig.

A Mit welchen Schwierigkeiten hatten Sie zu kämpfen?

Schneider: Auf der Anwenderseite waren die Hemmschuhe vielfach Skepsis, Halbwissen durch mangelhafte Informationen, aber auch grenzenlose Euphorie, die sich oftmals in überzogenen Aufgabenstellungen niederschlug, die sich mit der damals verfügbaren Technik überhaupt nicht oder nur mit einem überproportionalen Mehraufwand realisieren ließen.

Freilich haben auch Anbieter selbst einiges dazu beigetragen. Vor allem jene, die das Systemgeschäft nicht oder unzulänglich beherrschten, versprachen nicht selten mehr, als ihre Automatisierungslösungen letztendlich halten konnten. Wir dagegen propagierten deshalb von vornherein den Systemgedanken. Er ist das Kernstück der Automatisierungsphilosophie von Hirata. Während andere japanische Hersteller Roboter vornehmlich für den Einsatz in ihren eigenen Fertigungsbereichen entwickelt haben, hat Hirata Scaras und Linearachsroboter entwickelt, um sie als Mon-

Hirata – 20 Jahre in Deutschland

UNTERNEHMEN – Der Erfolg von Hirata mit Robotern und anderen Automatisierungslösungen ist in Deutschland vor allem einem Mann und seinen langjährigen Mitarbeitern zu verdanken: Dipl.-Ing. Matthias Schneider, seit zehn Jahren Geschäftsführer der Hirata Robotics GmbH in Mainz. Im Gespräch mit ihm lassen wir die 20 Jahre Hirata-Engagement und Branchengeschehen hierzulande Revue passieren.



Dipl.-Ing. Matthias Schneider, Geschäftsführer, Hirata Robotics GmbH, Mainz: „In den letzten Jahren haben wir Kunden aus der Kunststoff-Industrie gewinnen können. Neben unserer ›Kembranche‹ sind wir jedoch schon seit längerem im Kfz-Zulieferbereich, in der Pharma-Industrie und der Medizintechnik aktiv.“

tage- und Handhabungskomponenten in automatisierte Fertigungsanlagen für Unternehmen der Elektro- und Elektronik-Industrie zu integrieren.

A Wann stellten sich die ersten Verkaufserfolge ein?

Schneider: Das war in der Tat erst 1983, weshalb wir unsere Geschäftsaktivitäten auf dieses Jahr zurückführen. Einer unserer ersten Kunden war Grundig in Fürth, wo die Montage einer Kupplung für Kassettenlaufwerke mit Hirata-Scaras automatisiert worden ist. 1985 hatten wir unseren ersten Großauftrag von Hella. Die damals im Werk Recklinghausen installierte Montageanlage lief übrigens bis in die jüngste Ge-

genwart. 1988 ein weiterer ›Riesenbrocken‹, diesmal von Philips: Lötroboter. Diese Anlagen laufen immer noch.

A 1993 dann die Trennung von Stenzel.

Schneider: Die damalige Strukturkrise des Werkzeugmaschinenbaus und in ihrem Gefolge der Automatisierungsbranche hat auch Stenzel nicht verschont. Doch Hirata wollte in Europa, speziell in den deutschsprachigen Ländern, weiter im Geschäft bleiben und verselbständigte deshalb den Vertrieb. Das war die Geburtsstunde der Hirata Robotics GmbH.

A Wie haben Sie die anschließende Hochkonjunktur erlebt?

Schneider: Festzustellen ist erst einmal, daß wir in den Jahren 1993 und 1994, als die Konjunktur langsam wieder anzuziehen begann, erfreulicherweise kaum Kunden verloren haben. Und wir nutzten die Anfangszeit, um komplette semi-standardisierte Automatisierungslösungen mit dem Roboter als Kernstück zu entwickeln. Ein Beispiel dafür ist unser Autostocker, ein Paletten-Magazinier- und -Wechselsystem für Kleinteile.

Ohne Zahlen zu nennen, sind unsere Umsätze und Gewinne bis zur Jahrtausendwende förmlich explodiert. Auch personell wuchsen wir und beschäftigten gegenwärtig 20 Mitarbeiter. Dabei partizipierten wir zu einem nicht unerheblichen Teil vom Handy-Boom. Bei Ericsson beispielsweise und auch bei Nokia haben wir sehr viele Montage- und Handhabungslösungen realisiert. Leider war der Mobilfunk-Markt schneller gesättigt als erwartet. Sein Wegbrechen konnten wir jedoch durch die Umsetzung neuer Konzepte im roboterau-

tomatisierten Handling und Palettieren weitgehend wettmachen.

■ Hat damit auch die einstige Konzentration auf Unternehmen der Elektro- und Elektronik-Industrie eine Ausweitung erfahren?

Schneider: Ja und nein. In den letzten Jahren haben wir Kunden aus der Kunststoff-Industrie gewinnen können. Neben unserer ›Kernbranche‹ sind wir jedoch schon seit längerem im Kfz-Zulieferbereich, in der Pharma-Industrie und der Medizintechnik aktiv.

■ Was waren, rückblickend, die signifikantesten Highlights in der Roboterentwicklung von Hirata?

Schneider: Generell muß ich sagen, daß von der ersten Roboter-Generation an neben dem Preis-/Leistungsverhältnis der Geräte vor allem ihre einfache Bedienbarkeit und ihre Zuverlässigkeit überzeugt hat. Ich sagte ja vorhin bereits, daß viele der Scara-Modelle der zweiten Generation aus dem Jahr 1985 über 15 Jahre lang im Einsatz waren.

Auf der Steuerungsseite war das High-light schlechthin 1987 die erste multi-taskingfähige Zellensteuerung von Hirata, mit der sich Roboter und Peripherie ohne zusätzliche SPS steuern ließen. 1992 erfolgte der Einstieg in die 32-Bit Prozessortechnologie, was die Zykluszeit des Roboters deutlich beschleunigt hat. 1999 wurde die Steuerung busfähig. Mittlerweile gibt es sie auch als eine PC-basierte Softwarelösung.

Für die Erhöhung der Positionier- und Wiederholgenauigkeit sowie der Steifigkeit von Scaras und Linearachsrobotern hat Hirata eigentlich permanent großen Aufwand in der Mechanik und der Antriebstechnik getrieben. Dabei kommen uns natürlich diverse Weiterentwicklungen zugute, etwa bei den Harmonic Drive-Getrieben, den AC-Servos und den Kugelumlaufspindeln für die Z-Achse, die wir einsetzen. Mit der AR-S-Serie ist seit 1997 die fünfte Geräte-Generation am Markt. Sie wurde im letzten Jahr mit Absolut-Encodern ausgerüstet. Erwähnen möchte ich auch unsere Reinraum-Roboter, mit deren Entwicklung Hirata 1996 begonnen hat.

■ Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Marktsituation, speziell aus Sicht eines Anbieters von Scara- und Linearachsrobotern?

Schneider: Sie ist fraglos schwieriger als noch zur Jahrtausendwende. Aber ich halte nichts davon, das zu bejammern. Wir und unsere Mitbewerber, Adept, Bosch und Epson, haben in der Hochkonjunktur gute Projekte abgeliefert und gute Geschäfte gemacht, und jeder von uns hat seinen Umsatz Jahr für Jahr steigern können. Dieses Niveau zu halten, ist in der gegenwärtigen Konsolidierungsphase für jeden wohl das Wichtigste. Uns kommt dabei zugute, daß wir das Systemgeschäft mit semi-standardisierten Anwendungen im eigenen Hause haben und betreiben. ■

K o n t a k t :

Hirata Robotics GmbH
Am Sägewerk 7
55124 Mainz-Gonsenheim
Tel. 06131 9413-0
Fax 06131 9413-13
E-Mail info@hirata.de
Internet www.hirata.de

