

Auf zur Messgröße!

Drei Kleinunternehmen machen gemeinsam große Sache: Sie entwickeln innovative, automatisierte Messtechnik zur weltweiten Präsenz. Die Kooperation vereint Hardware, Daten- und Steuerungstechnik und ein spezielles Alu-Profil-System zum Synergie-Effekt.

Kunden von morgen verlangen schon heute umfassende Komplettlösungen: Für ein einzelnes Unternehmen wird es zunehmend schwieriger, komplexe Themenbereiche vollständig abzudecken. Zur gemeinsamen Entwicklung von Automatisierungsmodulen für die Automobil- und Automobilzulieferindustrie haben sich drei Projektteil-



Auch in Atlanta wurde bereits eine Messmaschine in Betrieb genommen.

nehmer zu einem Anbieter zusammengeschlossen und treten als kompetenter und flexibler Partner für die Einführung und Vermarktung von Industrieautomation sowie die dazugehörige Mess-, Daten- und Steuerungstechnik auf.

Punkten mit Leistungsspektrum

Ziel ist es, gemeinsam umfangreichere und anspruchsvollere Projekte zu realisieren und damit eine erfolversprechende Nische abzudecken: Montage, Handling, Transport, Steuerung, Auswertung und Überwachung all dieser Prozesse als Komplett-Leistung aus einer Hand.

Die Firma INNOTECH liefert die „Hardware“ in Form von (Sonder-) Maschinen und Anlagen. Softwaretechnik mit Datenanbindung und deren Auswertung entwickelt G-Tech. iav-robotlife ist spezialisiert auf Alu-Profil-Technik im Maschinenbau und entwirft spezifische Handling-Module, Arbeitsplatz- und Fördertechnik-Konzepte.

Beste Referenzen am automobilen Sektor und jahrelange Erfahrungen prädestinieren überdies zur Beratung schon bei der Planung von Automatisierungslösungen. Dazu sind ein hoher Bekanntheitsgrad, Marktpräsenz und professionelles Marketing erforderlich.

Schritt für Schritt zum Ziel

Zur Entwicklung der Messmaschinen wurden bei INNOTECH Leitlinien erarbeitet. Sie umfassten Parameter wie Flexibilität, Präzision, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit, Wartung, Sicherheit, Bedienbarkeit usw. Gemäß diesen Vorgaben wurde der Prozessablauf gemeinsam so weit wie möglich standardisiert.

G-Tech testete Software zur Anlagenvisualisierung und erweiterte dementsprechend die Programme. Die Daten zur Qualitätsprüfung wurden um ein Betrachtungsmodul ergänzt. Es versorgt jeden beliebigen Rechner mit statistischen Werten oder Liniendiagrammen zur Produktionskontrolle, die Datenanbindung über Internet ist geplant. Zusätzlich wurde ein Lagermodul eingeführt, um Produktionsschwankungen auszugleichen. Schließlich wurde die Erfassung der Messdaten in Richtung Lasertechnik erweitert, die optische

Ansichten & Einsichten

INNOTECH:

Je umfangreicher das Leistungsspektrum eines Anbieters ist, desto größer sind die Chancen am Markt. Das Risiko, das zwangsläufig bei Neuentwicklungen sehr hoch ist, wird bei Kooperationen von mehreren Unternehmen getragen.

Die Entwicklungsziele wurden erreicht und die Vermarktung der gemeinsamen Leistung durchgeführt. Im Jahr 2000 haben wir mit einer Umsatzsteigerung von 19 Millionen (1999) auf 48 Millionen Schilling ein Rekordergebnis erwirtschaftet. Zusätzlich konnten wir wichtige Kontakte für zukünftige Projekte knüpfen, die Zusammenarbeit der Partner intensivieren und Organisations- und Kommunikationsabläufe verbessern.

G-Tech:

Die Zusammenarbeit erlaubte eine Marktbearbeitung über die Möglichkeiten jedes einzelnen Partners hinaus. So konnten bereits in der ersten Phase Projekte mit sehr hohem technischen Background realisiert werden.

Die Kooperation brachte im Jahr 2000 zusätzliche Großprojekte, wodurch wir im Vergleich zu 1999 eine Umsatzsteigerung von 9 Millionen auf 17 Millionen Schilling erzielten. Erst die Zusammenarbeit aller Firmen ermöglichte es, Projekte dieser Größenordnung zu realisieren.

..... auf zur Messgröße!

Teilvermessung in die standardisierte Software aufgenommen. Eigens entwickelte Laser und eine Prüfvorrichtung zum Testen der Sensoren waren notwendig. Füllstandsensoren und vor allem die Temperaturmessung erforderten spezielle Programme zur einfachen und übersichtlichen Analyse des Temperaturverlaufs. Mit großem finanziellen Aufwand für iav-robolife war die Entwicklung der Linearmodule verbunden.

Marktforschung und Marketing

Diese gemeinsamen Aktivitäten wurden durch intensive Marktforschung vorbereitet. Förderungen ermöglichten zeit- und kostenaufwändige Marktforschungsreisen, auf denen entscheidende Kontakte für langfristige Geschäftsverbindungen geknüpft wurden.

Das parallel entwickelte Werbekonzept sah neben verkaufsfördernden Unterlagen als wichtiges Vertriebsinstrument das persönliche Gespräch bzw. direkte Kundenbesuche vor. Die fundierte Angebotslegung beeindruckte die bereits gewonnenen wie potenzielle Kunden.

Verschiedene Messen boten die ideale Plattform, das Unternehmenskonzept vorzustellen. So war die SMART AUTOMATION Messe 2000 im Linzer Design Center von 4500 Fachbesuchern frequentiert. Die Ausstellung auf der Messe MOTEK in Sinsheim präsentierte einem internationalen Publikum die Einsatzmöglichkeiten.

Aufgrund der Größe, des Potenzials und des regen Interesses des deutschen Marktes beschlossen die Partner, über iav-robolife ein Vertriebsnetz aufzubauen. Mögliche Vertriebspartner wurden definiert, kategorisiert und schließlich gewonnen.

Wissensbündelung zum Ergebnis

Vorläufiges Fazit der Kooperation sind - ganz nach Ziel, zwei Anlagen pro Jahr zu verkaufen - die erfolgreich durchgeführten Projekte bei Steyr Power Train in Atlanta und in Mexiko: Die Produktion läuft. Weitere aktuelle Projekte für die Automobil-Zulieferindustrie sind in Arbeit.



Der gemeinsame Auftritt auf der Smart Automation 2000 in Linz festigte das gemeinsame Erscheinungsbild der kooperierenden Unternehmen bei deren potentiellen Kunden.

Ansichten & Einsichten

iav-robolife:

Die Phase der Marktforschung und die Markteinführung in Deutschland wurden erfolgreich durchgeführt. Durch die finanzielle Förderung hatte robolife die benötigte Zeit, um Vertriebspartner aufzubauen, zu strukturieren und zu festigen. Aufgrund der Zusammenarbeit wurden interessante Kontakte hergestellt. An die Partner wurden Projektanfragen herangetragen, die robolife akquiriert hatte, deren Durchführung wir aber nicht alleine abwickeln hätten könnten.

Die Produktentwicklung der Linearmodule wurde erfolgreich umgesetzt. Da technische Entwicklungen sehr zeit- und arbeitsaufwändig sind, bewirkte die Förderung durch das Land Oberösterreich eine erhebliche Erleichterung. Laut Kostenrechnung haben wir gegenüber 1999 mit 1,8 Millionen im Jahr 2000 einen Umsatz von knapp 4 Millionen Schilling erwirtschaftet. Dieses Jahresergebnis wurde mit knapp 3,6 Millionen Schilling bereits im ersten Halbjahr 2001 beinahe erreicht.

Mag. Stephan Thalhammer, Projektmanager AC:

Die gewinnbringende Zusammenarbeit von drei AC-Partnern hat deren Möglichkeiten zur Vermarktung von hochentwickelten Produkten erheblich verbessert. In diesem Projekt wurde aufgezeigt, dass die Kooperation von KMUs wesentliche Erleichterungen und Bündelungseffekte bei Geschäftsbahnungen auch in Übersee hervorgerufen hat.

Kerndaten

Titel	Firmengründung: „Know-how-Fusion im Bereich automatisierte Messtechnik, Anlagenkomponenten- und Softwareentwicklung“ und deren weltweite Vermarktung
Partner	<u>Projektkoordinator:</u> INNOTECH Planungs- und VertriebsgesmbH, Linz <u>Projektpartner:</u> G-Tech Gebeshuber Automatisierung, Kirchdorf, iav-robolife INDUSTRIEAUTOMATION, Linz
Laufzeit	Juni 2000 bis Juni 2001