

Wo der Roboter nicht zum alten Eisen kommt

Automatisierung ist für viele Hersteller ein großes Thema. Um am Markt die Nase vorn zu haben, ist die laufende Optimierung der Fertigungsprozesse von enormer Bedeutung. So auch bei Miele im österreichischen Bürmoos. Hier sind Industrieroboter für Schweiß-, Schleif-, Polier- und Handlingaufgaben im Einsatz. Läuft die Produktion von höheren Losgrößen bereits über Schweißroboter, rechnet sich die Anschaffung von neuen Robotersystemen für Kleinserien und untergeordnete Baugruppen nicht. Die Lösung fand der Hersteller in der Anschaffung von zwei gebrauchten Robotersystemen.

Drei Kundengruppen nennt Rüdiger Ruggaber vom Messeveranstalter Hess, seit 1995 Organisator der Gebrauchtmaschinenmesse Resale in Karlsruhe, für den Kauf gebrauchter Roboter. „Da sind zum einen die Neu-Unternehmen, bei denen die Kapitaldecke für den Kauf neuer Automaten noch nicht reicht. Andere benötigen nach einem Maschinen-Crash schnell ab Lager eine Ersatzmaschine. Und zu guter letzt sind da Unternehmen, die in der Randfertigung auf Gebrauchtmaschinen setzen.“

Roboter bereit für neuen Einsatz auf der Gebrauchtmaschinenmesse. ▶



Anlage zur Fertigung von Großdesinfektionsbehältern beim Haushaltsgerätehersteller.



Die Messe befindet sich seit Jahren im Aufwind und im Sog des boomenden Welthandels. Rund 70 % der Besucher kamen in diesem Jahr aus dem Ausland. Roboter, die in den Anfangsjahren unter dem Ausstellungsangebot noch gesucht werden mussten, spielen auch hier zunehmend eine Rolle. Und nicht nur Händler stellen hier aus, in diesem Jahr trat mit Kuka auch die Herstellerseite auf. „Wir haben mit vielen Endkunden gesprochen“, gibt Sophie Wittmann, Manager Used Robots an, „die überwiegend aus Russland stammenden Standbesucher suchen komplexe Lösungen für ihre Fabriken. Diese Kontakte werden wir in den nächsten Monaten abarbeiten.“

Händler wie Martin Haumann, der seit 2004 gebrauchte Anlagen an- und verkauft, sind vorher oft in der Robotertechnik tätig gewesen. „Die in 21 Jahren gewonnene Erfahrung setze ich nun in den Projekten der gebrauchten Anlagen um, speziell im Bereich der Lichtbogenschweißtechnik. Der Verkauf von gebrauchten Anlagen ist natürlich komplett konträr zu dem Verkauf neuer Anlagen zu sehen, da als Erstes die Anlage gekauft, überholt und gewartet und anschließend vermarktet wird. Ohne Marktkenntnisse ist es aber nur schwer erfolgreich zu sein.“, erzählt der Österreicher, dessen Anlagen unter anderem in der Kleinserienfertigung beim Haushaltsgerätehersteller laufen.

„Mit gebrauchten Robotern kann sich eine Automation für den Kunden schneller rechnen und ist bei Investitionen mit