

„Wettbewerber sollten Partner werden“

Markt für Handhabungstechnik im Wandel



Saxenhammer: „Wenn die Anbieter von Handhabungstechnik zusammenarbeiten, profitiert davon der Anwender.“

Redaktion: Herr Saxenhammer, Sie haben sich 1995 als relativ junger Mensch in einer jungen Branche selbstständig gemacht. Woher kommt die Handhabungstechnik und wo steht sie heute?

Saxenhammer: Die Handhabungstechnik hat ihre Wurzeln in der Automobilindustrie. Dort haben die Fertigungs-Verantwortlichen intensiv über Themen wie Ergonomie und Humanisierung der Arbeit nachgedacht und damit die Handhabungstechnik nach heutigen Maßstäben begründet. Inzwischen werden Hubachsen, Manipulatoren, Seilbalancer und Co. aber längst quer durch alle Branchen eingesetzt. Es hat sich herumgesprochen, dass sie nicht nur die Mitarbeiter von körperlicher Arbeit entlasten, sondern gleichzeitig auch die Produktivität steigern.

Redaktion: Bitte erläutern Sie diesen Zusammenhang.

Moderne Handhabungstechnik hat in den vergangenen Jahren viele Anwender in der Industrie überzeugt. Mehr Ergonomie und eine Steigerung der Produktivität sind gute Gründe, quer durch alle Branchen über den Einsatz von Last-Hebehilfen nachzudenken. Wie die Anwender in Zukunft noch individueller bedient werden könnten, erläutert Marc-Oliver Saxenhammer, Firmengründer und Geschäftsführer der Vesa GmbH, in einem Gespräch mit der Redaktion.

Saxenhammer: Ganz einfach. Wer körperlich weniger belastet wird, ist auch seltener krank. Zudem bleibt die Leistungsfähigkeit im Laufe eines Arbeitstages nahezu konstant. Gerade wenn es um die Handhabung von Lasten geht, die ein einigermaßen durchtrainierter

technisch doch quasi wie von alleine verkaufen.

Saxenhammer: Ganz so ist es leider nicht. Gerade wenn es um die Handhabung von Lasten unter 20 kg geht, müssen meine Kollegen und ich immer wieder psychologische Barrieren bei potenziellen Anwendern beseitigen. Viele Werker empfinden unsere Geräte zunächst als störend. Deshalb versuchen wir sie schon frühzeitig in die Projektie-

Mensch über einen gewissen Zeitraum auch noch manuell ganz gut bewegen kann, zeigt sich dieser Effekt. Der Mitarbeiter benötigt weniger Pausen und kann auf Dauer mehr leisten. Ich weiß von Kunden, die ihre Produktivität um ein Viertel gesteigert haben.

Redaktion: Dann müssten sich Handhabungs-

rung vor Ort einzubeziehen. Gemeinsam ist es uns bis jetzt noch immer gelungen, eine Lösung zu finden, die den individuellen Anforderungen in jeder Beziehung sicher gerecht wird.

Redaktion: Bei Ihnen gibt es Handhabungstechnik also nicht von der Stange, sondern maßgeschneidert?

Saxenhammer: Genau so ist es. In der anwenderspezifischen Adaption liegt der Schlüssel zum Erfolg. Im Grunde ist jede Handhabungs-Lösung ein Unikat. Basierend auf einem breit gefächerten Baukasten kommt es vor allem auf den Greifer an. Als Schnittstelle zum bewegten Teil ist hier besonderes Know-how erforderlich. Zumal die Anwender häufig konkurrierende Ziele verfolgen: Der Greifer soll feste zu packen, aber das Teil nicht beschädigen, er soll große Teile aufnehmen, aber keine zusätzlichen Störkonturen erzeugen.

Redaktion: Das klingt irgendwie nach der Quadratur des Kreises und nimmt sicherlich viel Zeit in Anspruch.

Saxenhammer: Das ist nur zum Teil richtig. Um die zu Recht anspruchsvollen Wünsche der Anwender zu erfüllen, muss man sich heute beeilen. Die Lieferzeit hat sich zu dem kaufentscheidenden Kriterium entwickelt. Kein Kunde wartet heute länger als zwölf Wochen auf seine Bestellung. Und hier sehe ich einen der ganz großen Vorteile meines Hauses. Als relativ kleines Unternehmen gibt es bei uns kurze Dienstwege. Das erhöht die Flexibilität. Individuelle Anwenderwünsche scheitern bei uns nicht an der Behändigkeit eines Konzerns, sondern werden unbürokratisch in die Tat umgesetzt. Wer sich nicht ganz sicher ist, ob er mit einer Handhabungslösung gut bedient wird, erhält bei uns beispielsweise unter Umständen einen Prototypen zum Testen.



Kundenspezifische Greifer sind der Schlüssel zu erfolgreichen Handhabungslösungen



Redaktion: Das hört sich so an, als machten Sie sich auf, den Großen das Fürchten zu lehren.

Saxenhammer: Genau das Gegenteil ist der Fall. Der Markt für Handhabungstechnik ist riesen-groß. Auch in kleinen Betrieben mit ein bis fünf Installationen können sich Geräte zum mühelosen Bewegen von Lasten unentbehrlich machen. Jedoch wurden diese Kunden in der Vergangenheit mangels Auftragsmasse häufig ignoriert. Wenn jedoch die Anbieter von Handhabungstechnik als Partner statt als Wettbewerber agieren, könnten davon alle profitieren. Die Marktführer der Handhabungstechnik, kleinere Anbieter wie wir und vor allem die Anwender.

Redaktion: Und wie stellen Sie sich das vor?

Saxenhammer: Wie schon gesagt, entscheidend sind individuelle Lösungen. Diese lassen sich aber nur mit Hilfe eines gut abgestimmten Baukasten-Systems kurzfristig realisieren. Deshalb setze ich heute und zukünftig auf Kooperationen. Durch die Integration von in Serie produzierten Fremd-Komponenten in unsere Lösungen machen die so genannten Großen zumindest Teilgeschäfte im Kleinkundenmarkt, den sie sonst nur schwer erreicht hätten. Von Vorteil für uns ist dabei, dass wir das Rad nicht ständig neu erfinden müssen, sondern dort wo es technisch sinnvoll ist auf bewährte Komponenten aus der Serienfertigung zurück greifen können. Und zu guter letzt profitiert auch das wichtigste Glied in dieser Kette der firmenübergreifenden Zusammenarbeit – der Anwender. Er erhält innerhalb kurzer Zeit technisch ausgereifte Handhabungslösungen zu einem günstigen Preis.

Redaktion: Herr Saxenhammer, vielen Dank für das offene Gespräch.

Weitere Informationen über individuelle Handhabungslösungen erhalten Sie über die folgende Kennziffer.

VESA **325**

Das Gespräch führte Peter Reinhardt

Zuführungen

Schonender Teiletransport

Für die Zuführung von bis zu 1000 symmetrischen oder asymmetrischen Teilen pro Minute sind die Hochleistungszentrifugal-Zuführsysteme des Schweizer Spezialisten Thomas Electronique geeignet. Sie sind wahlweise in Ausführung mit Vorratsbunker oder mit

synchronisierter Zuführung erhältlich. Auch Kamerasysteme für die Qualitätskontrolle stehen zur Verfügung. Alle Systeme zeichnen sich durch schonenden Teiletransport sowie geringer Geräuschepegel aus.

THOMAS **326**

Handhabungstechnik

Gesetzliche Gefährdungsanalyse

Die vom Gesetzgeber festgelegte Gefährdungsanalyse nach §5 des Arbeitsschutzgesetzes und deren praktische Umsetzung verlangt, möglichst alle Gefahren beim Umsetzen von Lasten für den Bediener weitgehend zu vermeiden. Ganz umfassend kann dies durch technische Lösungen mit manueller Handhabungstechnik geschehen. Dabei ist auch außerhalb des Zeitfaktors der Mensch ganz maßgeblich zu entlasten. Die anzuwendende Technik

muss leicht, kleinbauend und hochflexibel sein. Wichtiger Faktor ist dabei, außer der Last selbst, die Art des Hebens. Dabei ist ein genaues Abfragen aller Kriterien nach der Gefährdungsanalyse notwendig. Je nach Ergebnis wird bei gefährdeten Abläufen eine Veränderung notwendig oder im „roten Bereich“ eine sofortige Korrektur, um den Bediener nicht zu schädigen.

SCHMIDT HANDLING **327**

Verlosung: Winkelschleifer

Im Jahre 1954 revolutionierte eine Erfindung der Firma Flex das Metallhandwerk. Mit dem DL 9 wurde der erste hochtourige Winkelschleifer der Welt präsentiert. Mit dieser Erfindung stieg der Firmenname zum Gattungsbegriff auf: Das „Flexen“ ist bis heute die Umschreibung für das Arbeiten mit einem Winkelschleifer.



det und mit einem Dreh zum Vorschein kommt. Mit Sanftanlauf, Überlastungsschutz, Drehzahlkonstanthaltung und Wiederanlaufsperr – teilweise auch mit Drehzahlwahl und Temperaturüberwachung – verfügen die Elektrowerkzeuge darüber hinaus über modernste Mikroprozessor-Technologie.

Weitere Informationen erhalten Sie über die Kennziffer.

FLEX **328**

Drei Winkelschleifer vom Typ L 3309 FRG verlosen wir unter unseren Lesern. Sie müssen hierfür nur die folgende Frage beantworten: **Nennen Sie das Jahr, in dem der erste hochtourige Winkelschleifer präsentiert wurde.** Teilnehmen können Sie nur, wenn Sie Ihre vollständige Adresse (kein Postfach) angeben. Sie können uns hierfür eine E-Mail an „u.winter@vmz.de“ oder ein Fax (061 31/992-203) bis zum 10. Oktober schicken. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen.