

Was zeichnet Ihre Antriebssysteme aus?



Nachgefragt bei
Dipl.-Ing. (FH) Marco Schwarz,
Gebietsverkaufsleiter bei
Jenaer Antriebstechnik

Seit mehr als 25 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt die deutsche Firma Jenaer Antriebstechnik – kurz JAT – Servoantriebe und mechatronische Systeme. Der österreichische Markt wird direkt betreut – und zwar vom auch für den süddeutschen Raum zuständigen Gebietsverkaufsleiter Dipl.-Ing. (FH) Marco Schwarz. Dieser hat hierzulande zunehmend mehr zu tun, erfreuen sich doch die angebotenen Servolösungen auch bei uns zunehmender Beliebtheit. Warum, erklärt der ambitionierte Antriebstechnik-Spezialist im folgenden Interview.



Austromatisierung: Herr Schwarz, wenn jemand erstmals beispielsweise auf einer Fachmesse mit Ihnen in Kontakt tritt – wie beschreiben Sie dann Jenaer Antriebstechnik mit wenigen Worten?

Dipl.-Ing. (FH) Marco Schwarz: Wir entwickeln und fertigen seit über 25 Jahren Antriebsprodukte und sind mittlerweile als mittelständisches Unternehmen mit 140 Mitarbeitern am Markt sehr gut etabliert. Anfangs waren Servokomponenten unser Kerngeschäft. Doch die Anforderungen an Antriebssysteme wurden immer komplexer und Kunden fragten zunehmend nach Komplettlösungen, so dass wir uns als

„Wir sind kompetenter Ansprechpartner bei der Lösungssuche für das gesamte Antriebskonzept von der Mechanik bis zur Elektronik.“

Hersteller anpassen mussten. Seit vielen Jahren stehen bei der JAT kundenspezifische maßgeschneiderte Lösungen im Fokus. Unsere Kunden profitieren von uns als kompetentem Ansprechpartner bei der Lösungssuche für das gesamte Antriebskonzept von der Mechanik bis zur Elektronik sowie die dahinterstehenden

Wechselwirkungen. Sie erhalten eine ganzheitliche Lösung aus einer Hand. Gern erwähne ich beim Erstkontakt auch, dass wir als inhabergeführtes Unternehmen langfristig denken und durch unsere flachen Hierarchien kombiniert mit hauseigenen Abteilungen wie Entwicklung, Konstruktion und Produktion Kundenwünsche rasch umsetzen können.

Austromatisierung: Das Portfolio umfasst im Detail welche Antriebsprodukte?

Schwarz: Unser Produktspektrum umfasst eine Vielzahl von Servoantriebs-Komponenten, wie

zum Beispiel Servomotoren mit Leistungen von 30 W bis rund 3 kW und Servoverstärker, die eine enorme Schnittstellenvielfalt aufweisen. Darüber hinaus erweitern wir stetig das Segment der Antriebssysteme für die verschiedensten Industriezweige wie Elektronik- und Halbleiterindustrie, Verpackungsindustrie, Medizintechnik, Druckindustrie, Textiltechnik, Lagerautomation und Materialbearbeitung. Vom Miniatur-Mechatroniksystem, bestehend aus Spindelachsen oder Zahnriemenachsen bis hin zum Maschinen-Subsystemen inklusive Gestell oder Maschinenbett bieten wir unseren Kunden eine umfangreiche Palette.

Austromatisierung: *Was sind die besonderen Stärken von Jenaer Antriebstechnik?*

Schwarz: In allen Bereichen kundennah und -orientiert zu handeln, ist unser Leitgedanke. Ich selber schätze den Umstand, dass in Österreich in besonderem Maße Familienunternehmen dem Maschinen- und Anlagenbau ein Gesicht geben. Diese Unternehmen entsprechen häufig in ihrer Größe und ihrer Struktur unserem Unternehmen. So stellen sich schnell

„Unsere Servoantriebs-Produkte sind die Basis für maßgeschneiderte Kundenlösungen.“

Gemeinsamkeiten heraus, beispielsweise in Bezug auf die Erwartungen an den persönlichen Service, Kundennähe, Engagement, Vertrauen und auch die Leidenschaft. Egal, wie komplex die Kundenanforderung ist, wir verlieren nie den Blick für eine ganzheitliche Lösung. Unsere Ingenieure verknüpfen spezifische Branchen- und Prozesskenntnisse mit fundiertem Technologiewissen und Fertigungs-Know-how für eine hochintegrierte und absolut passgenaue Kundenlösung. Zugleich schauen wir in die Zukunft und investieren in Forschung & Entwicklung, auch fördern wir den Austausch mit Hochschulen.

Austromatisierung: *Die angesprochene Lösungskompetenz lässt sich sicher an einem konkreten Beispiel aufzeigen, oder?*

Schwarz: Für ein namhaftes, steirisches Unternehmen aus der Elektronikbranche haben wir einen Servomotor entwickelt, der besondere Anforderungen an die mechanische und elektronische Integration in eine seit vielen Jahren zuverlässig funktionierende Fertigungsmechanik stellte. Die Herausforderung bestand darin, eine 100%ige Plug-and-Play-Lösung innerhalb kürzester Zeit zu entwickeln, welche die Baugröße des Motors, das Messsystem, die Anflanschung sowie die Übergabeschnittstellen betraf. Der Kunde hat dabei den Vorteil, eine Lösung zu erhalten, welche im laufenden Produktionsprozess nachgerüstet werden kann. »

AUTOMATION LINE easystrip

PUR/PP Meterware

einfache manuelle Abmantelung bis 1,5m

UL Zertifiziert

für dynamische Anwendungen in der
Automatisierungstechnik

sps ipc drives | Halle10 Stand 414

ESCHA

Ein zweites Beispiel: Jüngst durften wir an einem Projekt im Prüfstandsbaus für einen Zulieferer im Automotive Bereich mitwirken. Gesamtziel war es, eine extrem kompakte Anlage zu entwickeln, welche sich in verschiedene Produktionslinien integrieren lässt, um dabei unterschiedliche Sensoren zu prüfen. Durch platzsparende Gleitlager und die geschickte Anordnung der Motoren konnte ein Fünf-Achssystem bestehend aus zwei Drehachsen entwickelt werden, welches in seinen Abmessungen nur unwesentlich größer war als die erforderlichen Nutzhöhe.

In Sachen Lösungsgeschäft bietet JAT vom Miniatur-Mechatroniksystem, bestehend aus Spindelachsen oder Zahnriemenachsen, bis hin zum Maschinen-Subsysteme inklusive Gestell oder Maschinenbett eine umfangreiche Palette.



Austromatisierung: Das heißt, klassische Serienprodukte aus dem Katalog sind nicht die Domain von Jenaer Antriebstechnik?

Schwarz: Unsere Servoantriebs-Produkte sind Basis für unsere maßgeschneiderten Kundenlösungen. Wir nutzen sie als Modulbausteine. Durch Firmware-Anpassungen oder mechanische Änderungen an Komponenten können unsere Experten neue Funktionalitäten abdecken und Sonderlösungen realisieren. Dadurch haben wir die Möglichkeit, Kundenanfragen schneller auszuführen und umzusetzen.

Austromatisierung: Gibt es Branchen, in denen Sie mit diesem beratungsintensiven Konzept bzw.

„Die Anforderungen der österreichischen OEMs bedeuten für uns, dass wir unsere Kernkompetenz – also Spezial- und branchenspezifische Sonderlösungen – einsetzen können.“

mit den individuellen Gesamtlösungen besonders punkten?

Schwarz: Wir sind in der Automatisierungstechnik zu Hause. Und wir wollen bewegen. Die komplexen, mehrachsigen Bewegungen in der Halbleiter-/Elektronikbranche beispielsweise für Handling-, Belichtungs- oder Inspektionsprozesse sind Teil unserer »Spielwiese«. Hier können wir mit unserer Kompetenz punkten. So sind Genauigkeiten im Nanometerbereich, Gradlingigkeiten bis zu 1 µm/m und hohe Dynamiken für hohe Durchsätze in der Produktion realisierbar. In der Verpackungsindustrie, wo viele Achsen räumlich verteilt sind, ist unsere dezentrale Servotechnik für platzsparende und modular aufgebaute Antriebslösungen besonders gefragt. Mit unserer langjährigen Erfahrung in der Medizintechnik sind wir ein Engineering-Partner, der die besonderen Anforderungen an Produkte, Sicherheit und Prozesse hervorragend kennt.

Austromatisierung: Sie sind ja im Moment für den Vertrieb in Österreich alleine zuständig. Wie läuft hierzulande das Geschäft und ist eine personelle Verstärkung geplant?

Schwarz: JAT wird am österreichischen Markt zunehmend bekannter. Durch erhöhte Präsenz und Aktivitäten wollen wir die Kundenbeziehung im österreichischen Markt stärken und die Marktdurchdringung weiter erhöhen. Der persönliche Kontakt zum Kunden und das individuelle Eingehen auf seine spezifischen Anforderungen sind dabei unsere Stärken und der Erfolgsschlüssel. Wenn dafür die Kräfte verstärkt werden müssen, ist eine Veränderung jederzeit denkbar.

Austromatisierung: Inwiefern unterscheiden sich die Anforderungen der österreichischen OEMs, die nicht selten in sehr spezifischen

Branchennischen reüssieren, von Ihren Kunden in Deutschland?

Schwarz: Der österreichische und der deutsche Maschinenbau stehen in einer starken Wechselwirkung zueinander und sind sich gute Partner auf dem Weg in die Zukunft. Österreich hebt sich dabei vor allem durch die Spezialisierung auf qualitativ herausragende und weltmarktführende Nischenprodukte hervor. Die Anforderungen der österreichischen OEMs bedeuten für uns, dass wir unsere Kernkompetenz – also Spezial- und branchenspezifische Sonderlösungen – einsetzen können. Wo keiner eine Lösung anbieten kann, kommen wir zum Zug. Österreich ist mit seinen Branchennischen daher »unser« Markt!

Austromatisierung: Abschließend die obligatorische Fragen nach den Zielen – wie lauten diese im Hause Jenaer Antriebstechnik?

Schwarz: Über allem stehen die Zufriedenheit, der Erfolg und die Begeisterung unserer Kunden – für sie wollen wir Mehrwerte schaffen. Dabei stehen wir ihnen als Full-Service-Provider zur

„Durch erhöhte Präsenz und Aktivitäten wollen wir die Kundenbeziehung im österreichischen Markt stärken und die Marktdurchdringung weiter erhöhen.“

Seite und tragen die Verantwortung für den gesamten Workflow, vom Projektmanagement über Entwicklung und Konstruktion bis hin zu Fertigung und Inbetriebnahme. Mit der Ambition, uns als zuverlässiger Partner international zu etablieren, sehen wir uns verpflichtet, unsere Produkte und Lösungen ständig an die Marktsituation anzupassen sowie Technologien weiterzuentwickeln und mit neuen Materialien/Werkstoffen zu »State of the art«-Antriebslösungen zu kombinieren.

Austromatisierung: Danke für das Gespräch.

Gesprächspartner von Dipl.-Ing. (FH) Marco Schwarz war Austromatisierung-ChR. Ing. Thomas Reznicek.

INFOLINK: www.jat-gmbh.de