

„Mit innovativen Scan-Lösungen in neue Märkte!“

In diesem Jahr feierte die Puchheimer SCANLAB AG ihr zehnjähriges Bestehen. Das Jubiläumswort wird zugleich das erfolgreichste in der Firmengeschichte sein. Im Vergleich zum Vorjahr wird sich der Umsatz in 2000 um etwa 100 Prozent erhöhen, knapp 40 Mio. DM sind anvisiert. Kurz die Ausgangssituation: Als SCANLAB-Chef Wilfried Stadlmair Anfang 1995 die Verantwortung für das Unternehmen übernahm, waren es etwa 2,5 Mio. DM. Wir sprachen mit dem Vorsitzenden des Vorstands über Märkte, Strategien und Produkte.



Wilfried Stadlmair (46),
Vorsitzender des Vorstands
der SCANLAB AG.

Herr Stadlmair, als wir uns vor fünf Jahren unterhielten, war das Gespräch geprägt von Visionen und Hoffnungen für die Zukunft. Damals war SCANLAB in der typischen Rolle eines so genannten Marketfollowers, der sich gegen eine etablierte Anbieterstruktur stemmte. Das hat sich wohl gewaltig geändert?

Das ist richtig. Tatsächlich hätten wir uns damals eine solche Entwicklung nicht träumen lassen. Es war uns seinerzeit sehr wichtig, nicht in die Fußstapfen anderer zu treten, sondern uns abzuheben. Unser Grundgedanke, damals wie heute: Was können wir nicht nur anders, sondern auch besser machen? Wir haben uns konzentriert auf Scan-Lösungen für unsere Kunden und haben die Abläufe optimiert. Damit sind besserer Service und ein „Rundum-Sorglos-Paket“ verbunden.

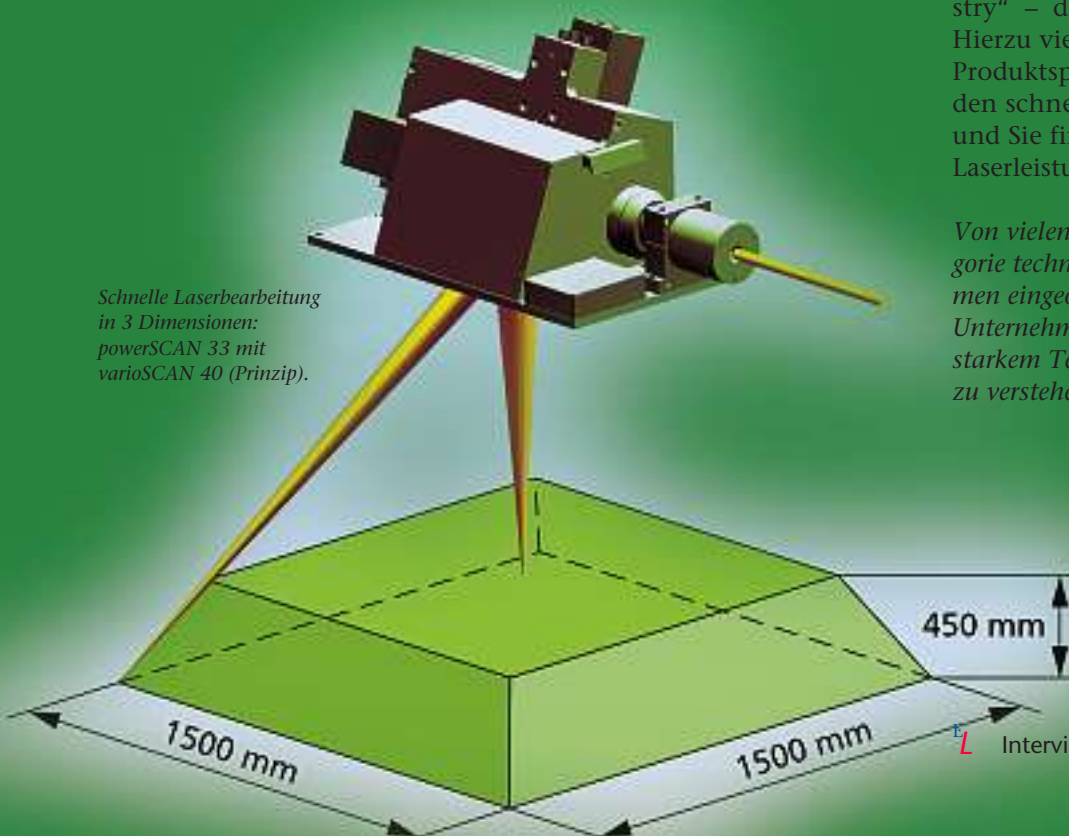
In diesem Jahr zeichnet sich ein Umsatzwachstum von etwa 100 % ab; die Jahre zuvor lag der Zuwachs im Schnitt jeweils um die 50 %. SCANLAB ist also deutlich stärker gewachsen als der Markt.

Ja, das freut uns. Nicht einmal das hohe Wachstum des Lasermarktes hätte annähernd ausgereicht, um allein damit die von uns realisierte Steigerung zu erzielen. Das Marktwachstum lieferte einen Beitrag, von viel größerer Bedeutung waren jedoch zwei weitere Faktoren: Zum einen haben wir wohl Wettbewerbern Marktanteile weggenommen, und zum anderen haben wir neue Märkte geschaffen, indem wir völlig neuartige Scan-Lösungen auf den Markt brachten. Letzteres ist uns sehr wichtig und kommt auch durch die Zeile unter unserem Firmennamen zum Ausdruck: „innovators for industry“ – das ist für uns der Anspruch! Hierzu vielleicht zwei Fakten, die das breite Produktspektrum beschreiben: SCANLAB hat den schnellsten Beschriftungskopf der Welt, und Sie finden bei uns auch Systeme, die Laserleistungen im Kilowattbereich ablenken.

Von vielen wird die SCANLAB AG in die Kategorie technologiegetriebener Hightech-Unternehmen eingeordnet. Sie selbst bezeichnen Ihr Unternehmen als „Marketing-Unternehmen mit starkem Technologie-Background“. Wie ist das zu verstehen?

Marketing ist für uns der zentrale Punkt. Unser Ansatz ist, dass alle Handlungen des Unternehmens als vom Markt motiviert und gesteuert angesehen werden. Marketing bedeutet also, dass

Schnelle Laserbearbeitung
in 3 Dimensionen:
powerSCAN 33 mit
varioSCAN 40 (Prinzip).



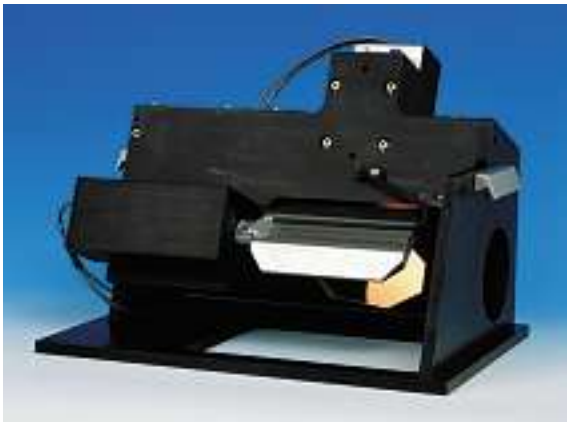
alle Aktivitäten auf den Kunden ausgerichtet sind. Diese Philosophie wird bei uns quer durch alle Strukturen gelebt – übrigens ohne eine Marketing-Abteilung. Dieses Thema ist viel zu wichtig, als dass man es einer einzigen Abteilung überlassen dürfte.

Kommen wir zum Technologie-Background, zu den Produkten. Sie haben bereits zwei Superlative erwähnt. „Schnellster Beschriftungskopf der Welt“, das klingt selbstbewusst.

Mag schon sein, aber das ist so. Mit diesem Kopf ist es möglich, mit etwa 1000 Zeichen pro Sekunde zu beschriften. Das gibt es bislang nur bei uns. Dieser Kopf ist übrigens ein gutes Beispiel dafür, was ich damit meine, wenn ich von Schaffung neuer Märkte aufgrund neuartiger Scan-Lösungen spreche. Ein Kunde von uns, der auf dem Gebiet von Beschriftungssystemen für die Verpackungsindustrie tätig ist, hat festgestellt, dass er mit einem solchen Scan-Kopf plötzlich gegenüber Tintenstrahldruckern wettbewerbsfähig wird. Ohne Tinte und mit 1000 Zeichen pro Sekunde sinken die Kosten pro Zeichen ganz rapide. Wenn dann noch dazu kommt, dass man in sensiblen Bereichen, wie etwa in der Lebensmittelindustrie oder der Pharmazie, ohnehin gerne auf die Tinte verzichtet, öffnen sich neue Märkte, in denen Vorteile hinsichtlich Produktivität und Prozesssicherheit überzeugen.

Gleiches gilt wohl auch für eine neue Produktreihe zur Ablenkung hoher Laserleistungen, die so genannten powerSCAN-Systeme. Hier stehen die Märkte noch ganz am Anfang, auch wenn Anwendungen wie das „Remote Welding“ zur Zeit heftig diskutiert werden. Die powerSCAN-Systeme stehen zur Verfügung, aber gibt es schon konkrete Industrieanwendungen?

Die ersten Anlagen mit einem powerSCAN bewähren sich bereits im industriellen Einsatz, und es wird nicht mehr lange dauern, bis dieses Konzept in großem Umfang eingesetzt wird. Wir haben intensiven Kontakt zu Anwendern und auch zu den ersten Adressen aus der Riege der Lasersystem- und Laserhersteller. Eine Reihe von neuartigen Anwendungen ist in Sicht. Unser größtes System, der powerSCAN 70, ist in der Lage, CO₂-Laserleistungen im Kilowattbereich abzulenken, exakt zu positionieren und dreidimensionale Konturen präzise zu verfolgen. Das ist interessant zum schnellen Schneiden und für Applikationen, bei denen zur Zeit meist ein Roboter eingesetzt wird: Vor allem zum



Links: HS7, schnell und kompakt: 1000 Zeichen pro Sekunde aus 1,2 Litern Bauvolumen.

Rechts: powerSCAN 70: 5 kW Laserleistung über Scan-Spiegel.

Schweißen, etwa wenn es darum geht, Bauteile für die Automobilindustrie in einem Arbeitsraum von 1,5 x 1,5 x 0,45 m zu bearbeiten. Dazu sitzt zwei bis drei Meter über dem Werkstück das Ablenkensystem, wo zwei Spiegel dafür sorgen, dass der Fokus sehr schnell und genau positioniert und bewegt wird. Der gegenüber einem Roboter beziehungsweise einem mechanischen Handhabungssystem stark erhöhte Anlagen-Nutzungsgrad und die schnelle Bearbeitung, auch entlang enger Radien, stellen die wesentlichen Vorteile dieses Konzeptes dar.

Also eine echte Konkurrenz für den Laserroboter?

Nicht, dass nun alle Laserroboter ersetzt würden. Dem ist ganz und gar nicht so. Es wird aber Bereiche geben, wo der Einsatz eines Scan-Kopfes deutliche Vorteile mit sich bringt. Beispielsweise lassen sich Bearbeitungen entlang sehr enger Radien mit hoher Dynamik realisieren, bei denen Roboter bislang ihre Probleme haben. Die Kombination eines Roboters mit einem Scan-Kopf eröffnet die Möglichkeit, Roboter-Toleranzen zu kompensieren.

Die schnelle und präzise Bearbeitung feiner Konturen nach der Positionierung des Scan-Kopfes durch den Roboter erweitert die Anwendungsbereiche. Durch die Verbindung der Stärken von zwei Einzelsystemen entsteht ein neues leistungsfähiges Gesamtsystem. Auch hier stehen wiederum neue Applikationen und damit neue Märkte im Vordergrund.

Auch wenn das Grundprinzip ähnlich ist – die Entwicklung eines Hochleistungs-Scan-Kopfes hat sicherlich andere Prioritäten. Konnte man überhaupt auf das vorhandene Know-how in Sachen Beschrifterköpfe aufbauen? Was musste anders gemacht werden?

Sicherlich konnte man auf vorhandenes Know-how aufbauen. Man musste sich dennoch von vielen Gedanken lösen, die zu den Beschrifters-Scan-Köpfen geführt haben. Bei mehreren Kilowatt Laserleistung müssen die richtigen Vorkehrungen getroffen werden, damit der Strahl fokussiert werden kann und möglichst die ganze Leistung am Werkstück ankommt. Es ist besonders kritisch, die richtigen Spiegelmaterialien auszuwählen, und zusätzlich müssen Komponenten gekühlt werden.

Kann man zum jetzigen Zeitpunkt weitere technische Details nennen?

Warum nicht. Ein wesentlicher Unterschied zu Beschrifters-Köpfen ist beispielsweise, dass die Fokussierung anders gemacht wird. Diese wird nicht nach den Spiegeln über ein Planfeldobjektiv, sondern davor über eine Art Teleskop realisiert. Damit sind zwei Effekte vorteilhaft miteinander verbunden: Erstens wird fokussiert, und zweitens wird der Fokus ohne weitere Optik beim Scannen entlang der optischen Achse nachgeführt und so die Bearbeitung in der 3. Dimension ermöglicht.

Es handelt sich also um ein sehr intelligentes System, das steuerungstechnisch einigen Aufwand erfordert. Neben den beiden Scan-Spiegeln wird auch die Z-Achse in Abhängigkeit der Werkstück-Topographie in Echtzeit gesteuert.

Darüber hinaus werden die kartesischen Koordinaten, die von der Anwenderschnittstelle kommen, in Ansteuerkoordinaten umgerechnet, wobei auch die Feldkorrektur integriert durchgeführt wird. Schließlich ist auch noch die Bearbeitung bewegter Werkstücke möglich. Dazu wird die jeweils aktuelle Position des Werkstückes in die Steuerung mit einbezogen und das Werkzeug Fokus entsprechend nachgeführt.

Das ist wirklich sehr komplex. Der Anwender braucht sich aber nicht um all diese Einzelheiten zu kümmern – die dafür erforderliche Elektronik und Software sind ebenfalls Produkte von SCANLAB.

Um eine solche Entwicklung voran zu treiben, gehört auch eine Portion Pioniergeist dazu. Noch rechnet sich der powerSCAN wohl kaum, oder?

Ehrlich gesagt, ich kann die Potenziale des powerSCAN nur mit großen Unsicherheiten quantifizieren. Aber: Die Argumente, die für dieses Verfahren sprechen, sind so überwältigend, dass wir fest von einem Markterfolg überzeugt sind. Wir haben uns nun einmal der Innovation verschrieben und trauen uns immer wieder an

neue Dinge heran, um vorne mit dabei zu sein. Wenn auch noch nicht in dieser frühen Phase – aber seien Sie sicher, dass sich der Entwicklungsaufwand für uns rechnet.

Wie mit fast allen unseren Produkten befinden wir uns auch mit dem powerSCAN auf dem Weg zu einem Ziel, das wir noch nicht genau kennen – aber: Die Richtung stimmt.

Sehen Sie: Vor Jahren war es noch undenkbar, dass man Beschriftungsgeschwindigkeiten im Bereich 1000 Zeichen pro Sekunde erreichen würde.

Beschrifter sind wohl nach wie vor der größte Markt für die Scan-Köpfe aus Ihrem Hause?

Das ist richtig, und das dürfte auch die nächsten Jahre so bleiben. Dieser Markt wächst nach wie vor erfreulich, wobei wir gerade in diesem Jahr starke Zuwächse aus den USA und aus Asien verbuchen konnten.

Wie organisieren Sie Ihr weltweites Geschäft? Verfügt SCANLAB über eigene Vertriebsniederlassungen?

Unsere erklärte Vorgehensweise ist der Direktvertrieb; in unserem Geschäft halten wir nichts vom Verkauf über Repräsentanten. Das ist übrigens auch ein Punkt, in dem wir uns vom Wettbewerb unterscheiden. Wir

sind der Meinung, dass nur durch das direkte Gespräch mit den Kunden echte Wettbewerbsvorteile erst möglich werden.

Was den Service betrifft, wird diese Strategie aber doch sehr aufwendig? Könnte dort ein weltweites Servicenetz nicht der bessere Weg sein?

Zunächst ist es so, dass unsere Kunden die Verantwortung gegenüber ihren Kunden für das Gesamtsystem, also einschließlich Scan-Köpfe, haben. Auch ist es erfreulicherweise so, dass die Ausfallquote extrem gering ist. Gibt es tatsächlich Ausfälle, wird der Kopf vom System getrennt und kommt zu uns zur Reparatur. Das funktioniert problemlos.

Ich kann Ihnen aber sagen, dass wir im Rahmen der weiteren Globalisierung unserer Aktivitäten durchaus die Ziele SCANLAB USA und SCANLAB Asien verfolgen. Für den Führer in bedeutenden Marktsegmenten, die zusätzlich noch wachsen, gibt es keine Alternative zur Nähe zu den Kunden in den Hauptmärkten. Unser ehrgeiziges Ziel hoher Wachstumsraten werden wir so auch in der Zukunft erreichen können. *ffg*