

Ing. Mario Siegmund, Leiter des Geva-Geschäftsbereichs Solutions & Services, im Interview über sein national und international tätiges Automatisiererteam:

„Wir lieben die Herausforderung“

Seit über 35 Jahren ist Geva als Handels- und Dienstleistungspartner für Automatisierungstechnik eine fixe Größe am österreichischen Markt. Fast ebenso lange vertreibt das in Baden südlich von Wien ansässige Unternehmen hierzulande exklusiv das breite Produkt- und Lösungsportfolio des japanischen Herstellers Mitsubishi Electric sowie ausgewählte Komponenten weiterer namhafter Marken. Darüber hinaus bietet Geva ein umfangreiches Programm einschlägiger Dienstleistungen und Projektservices an, das die erfahrenen Engineering-Spezialisten bis weit in den asiatischen Raum tätig werden lässt. Über die eigenen Kernkompetenzen bei SPS-, HMI-, SCADA- und Roboter-Programmierungen sowie über das gesammelte Automatisierungs-Know-how bei der Umsetzung erzählt Ing. Mario Siegmund, Leiter des Geschäftsbereichs Solutions & Services, im Gespräch mit Austromatisierung ebenso wie über die lukrativen Vorteile, die sich mit Geva als Projektpartner für den Kunden ergeben.



Austromatisierung: Herr Siegmund, welche Engineering-Dienstleistungen und Projekt-services bietet Geva konkret an?

Mario Siegmund: Wir übernehmen für unsere Kunden vielfältige Dienstleistungen. Das fängt mit Beratung und Unterstützung bei der Projektplanung und Konzepterstellung an und endet bei Inbetriebnahme- und Fernwartungseinsätzen von Maschinen und Anlagen, die in die ganze Welt geliefert werden – vorwiegend in den asiatischen

„Wir stellen uns gerne jenen Herausforderungen, die anderen Probleme bereiten.“

und japanischen Markt, wo in Sachen Automatisierung Mitsubishi Electric die gefragteste Marke ist. Das Programmieren von Steuerungen und Visualisierungen gehört ebenso zum Angebot wie von Antrieben – genauer gesagt von allem, was bewegt: Frequenzumrichter, Servos, Linearachsen und Roboter. Wenn's um Datenbankanbindungen und Hochsprachen-Programmierung geht, helfen wir mit unserer Expertise ebenso – das sind unsere Steckenpferde. Wir stellen uns gerne jenen

Herausforderungen, die anderen Probleme bereiten. Deshalb werden wir auch häufig bei R&D-Projekten, Produktionsoptimierungen, Anlagenanalysen im Problemfall oder als Konsultent bei Abnahmen hinzugezogen. Generell bieten wir unsere Dienstleistungen sehr individuell und je nach Kundenwunsch spezifisch zugeschnitten an. Einmal erstellen wir nur ein kleines Segment eines großen Projekts, ein anderes Mal übernehmen wir das gesamte Projekt. Manche unserer Kunden lagern ihre Softwarebetreuung sogar komplett zu uns aus. Neben der aktiven Unterstützung in jeder Phase eines Projekts gehören die klassischen Produktschulungen und »Trainings on the Job« – also Schulungen, bei denen wir mit dem Kunden ein Training an einem spezifischen Projekt durchführen – zu unserem Aufgabengebiet.

Austromatisierung: Ist kundenseitig der Einsatz von Mitsubishi-Technologie Voraussetzung?

Siegmund: In den meisten Fällen ergibt sich die Zusammenarbeit am Dienstleistungssektor über die von uns vertriebenen Produkte. Es kommen aber durchwegs auch Projekte zustande, bei denen keine Hardware von uns verbaut ist. Alle Mitarbeiter in unserem Systemtechnik-

Team haben ein breites Wissen und umfangreiche Erfahrungen – teilweise aus ihren früheren Tätigkeiten – mit anderen Marken bzw. Herstellern. Wir beherrschen neben der Mitsubishi-Electric-Technologie auch jene anderer globaler Marktleader. Wir arbeiten mit allgemein einsetzbaren Standards. Das Konzept und die Richtlinien, an die wir uns dabei halten, können im Prinzip bei jedem Produkt eingesetzt werden. Bei uns herrscht das Gesetz der Logik und wir orientieren uns nicht an Modetrends

„Ein typisches Szenario dafür, wie viele unserer Kooperationen entstehen, begründet sich in den Exportambitionen unserer Kunden Richtung Asien.“

oder Gewohnheitsritualen. Entsprechend setzen wir stets jene Technologien ein, die sich für das jeweilige Projekt am besten eignen.

Austromatisierung: Umfasst das Dienstleistungsangebot auch Safety-Themen?

Siegmund: Ja, selbstverständlich! Wir haben zertifizierte Sicherheitsexperten im Team, um Safety-Analysen durchzuführen und Safety-

Konzepte zu erstellen. Sie nehmen laufend an Schulungen teil, um in Sachen Safety stets am Ball zu bleiben.

Automatisierung: *Wie viele Köpfe zählt Ihr Dienstleistungs-Team?*

Siegmund: Aktuell sind wir zehn Systemtechniker – insgesamt beschäftigt Geva 25 Mitarbeiter. Mein Kollege Gregor Haindl und ich führen gemeinsam die Dienstleistungsabteilung, und wir sind stolz darauf ein Team aufgebaut zu haben, in welchem jedes einzelne Mitglied für den Beruf »brennt«. Wir alle sind leidenschaftliche Vollbluttechniker und lieben die Herausforderung, optimale Automatisierungslösungen für anspruchsvolle Aufgaben zu finden und zu realisieren. Wenn bei einem Projekt zuvor

„Der Kunde kann durch unsere Dienstleistungen quasi wie gewohnt und ohne zusätzlichen Mehraufwand auch für asiatische Abnehmer anbieten.“

andere bereits aufgegebenen haben, spornt uns das noch mehr an. Wir haben Spaß am Arbeiten und freuen uns gemeinsam am Erfolg – entsprechend hoch ist die Motivation im Team. Zuverlässigkeit, Professionalität und Teamwork sind für uns nicht nur Schlagworte, sondern gelebter Alltag. Übrigens sind wir ständig auf der Suche nach weiteren Mitarbeitern – Engineering-Spezialisten, die Interesse an einem abwechslungsreichen Job und nicht gerade Flugangst haben, sind uns willkommen!

Automatisierung: *Wer ist Ihr typischer Kunde und wie findet er den Weg zu Geva?*

Siegmund: Unser Kundenstamm ist breit gefächert – und wächst stetig. Mit vielen Kunden pflegen wir schon langjährige Partnerschaften, mit einigen arbeiten wir sogar in einem sehr freundschaftlichen Verhältnis zusammen. Die Wege zu uns sind genauso vielfältig wie die Projekte, für die wir sowohl über unsere eigenen Vertriebsnetze als auch über jene unserer Lieferanten hinzugezogen werden. Oft ist es so, dass Firmen – sagen wir einmal durch eine nicht ganz so kompetente Betreuung eines anderen Dienstleisters – in die Bredouille geraten sind und uns als Problemlöser

„Neben der Technologie von Mitsubishi Electric beherrschen wir auch jene anderer globaler Marktleader.“

rufen. Bei solchen »Feuerwehreinsätzen« gilt es schnell zu agieren, um eventuelle Pönalzahlungen oder Produktionsausfalls-Kosten zu verhindern bzw. zumindest so klein wie nur möglich zu halten. Aussagen, wie: Das ist alles nicht in Ordnung und muss komplett neu gemacht werden, gibt es bei uns nicht. Wir analysieren die jeweiligen Problemstellen gewissenhaft und versuchen, das Projekt schnellstmöglich zu einem positiven Abschluss zu bringen. Diese Professionalität ist für uns dann nicht selten der Türöffner zu weiteren Aufträgen und neuen Partnerschaften. Ein anderes typisches Szenario dafür, wie viele unserer Kooperationen entstehen, begründet sich in Exportambitionen Richtung Asien. Am asiatischen Markt ist oft vom Endkunden als Automatisierungsmarke Mitsubishi Electric vorgeschrieben. Der Maschinen- oder Anlagenlieferant allerdings verbaut standardmäßig Steuerungen, HMIs und Antriebe eines anderen Herstellers. Durch unsere langjährige Erfahrung und unser Know-how im Arbeiten mit sämtlichen Mitsubishi-Produktplattformen sowie durch unsere vorhin erzählten internen Richtlinien können wir rasch und unkompliziert die vorhandenen Applikationen auf Mitsubishi-Technologie anpassen. Das hat für unseren Kunden gleich mehrere Vorteile, die ihm letztendlich eine »

schnelle und wirtschaftliche Lösung bringen: Er spart Zeit, da er unser Wissen und unsere Programmierfähigkeiten in der Mitsubishi-Welt sofort nutzen kann, und natürlich Manpower, die bis zur Inbetriebnahme vor Ort beim Endkunden reicht, und die er sich ansonsten erst aufbauen müsste, was wiederum Zeit und letztendlich Geld kostet. Der Kunde kann dadurch quasi wie gewohnt und ohne zusätzlichen Mehraufwand auch für asiatische Abnehmer anbieten. Oft stellt sich im Zuge der Zusammenarbeit heraus, dass die von uns überarbeitete Lösung – Optimierungen machen wir quasi automatisch mit – sogar wirtschaftlicher ist als die bisherige, und daher auch für Projekte außerhalb Asiens Verwendung findet.

Austromatisierung: *Das heißt, Sie und Ihre Kollegen reisen oft nach Asien?*

Siegmund: Ja, wir sind viel unterwegs und ich bin froh, Kollegen im Team zu haben, die gerne im Flugzeug sitzen und das nicht als allzu belastend empfinden. Dauerhaft fernreisefreudige Mitarbeiter zu bekommen, ist gar nicht so einfach. Wir sind weltweit im Einsatz. Wenn wir im Raum Shanghai, Taichung oder Tokio benötigt werden versuchen wir, genauso schnell weiterzuhelfen, als wenn wir von einem Kunden in Tirol gerufen werden.

Austromatisierung: *Demnach müssen Sie auch mit den einschlägigen Normen und Vorschriften im asiatischen Raum bestens vertraut sein?*

Siegmund: Die »Gepflogenheiten« der Länder Asiens sind uns bestens vertraut, und wir geben unser Know-how gerne an unsere Kunden weiter, da die gesetzlichen Rahmenbedingungen und technischen Richtlinien für viele Neuland sind.

„Rund 1 Million Datenpunkte aus einem einzigen SPS-Rack im Sekundentakt an die Leitebene zu bringen, war eine unserer größten Herausforderungen bisher.“

Austromatisierung: *Was war bisher das größte Projekt, das Geva realisiert hat?*

Siegmund: Wir durften einen namhaften österreichischen Anlagenbauer im Zuge eines Großauftrags in Japan begleiten. Aufgabe war es, das gesamte Softwarekonzept einer Anlage, die sich aus insgesamt mehr als 200 schweren Antrieben, tausenden Ventilen, und hunderten Reglern zusammensetzte, zu restrukturieren und in einem Mitsubishi-Electric-System abzubilden. Es galt, unzählige Analogwerte und digitale Signale unter einen Hut zu bringen. Sechs nahezu komplett ausgebaute CC-Link-, drei voll ausgebaute CC-Link-IE- sowie drei Profibus-Netzwerke wurden dafür zusammen-

„Wir haben die Zeit ohne Reisemöglichkeit »zu Hause« genutzt, um gleich zwei neue Mitarbeiter einzuschulen und uns so für die Zeit nach der Coronakrise bzw. den zu erwartenden Aufschwung bestmöglich aufzustellen.“

gefasst. Als eine besondere Herausforderung entpuppte sich dabei das Datenmodell. Rund eine Million Datenpunkte mussten im Sekundentakt an die Leitebene und das übergeordneten Level-2-System weitergereicht werden – und das alles aus nur einem SPS-Rack. Das waren schon enorme Dimensionen. Ich bezweifle, dass sich in ganz Japan eine zweite Anlage dieser Größenordnung

finden lässt, welche über ein einziges SPS-Rack gesteuert wird.

Austromatisierung: *Inwiefern machten Ihnen als ein in Sachen Dienstleistung global tätiges Unternehmen die zahlreichen Corona-Lockdowns in den einzelnen Ländern bzw. die immer noch eingeschränkte Reisefreiheit zu schaffen?*

Siegmund: Das war und ist für uns eine große Herausforderung. Die Projekte im Ausland standen während der – je nach Land unterschiedlich lang andauernden – Lockdowns nahezu still. Wir haben selbstverständlich unsere Kunden weiterhin unterstützt – via Fernwartung und Remotezugriff lässt sich vieles erledigen. Wenn es aber um Erstinbetriebnahmen von mechanischen Systemen geht, braucht es jemanden vor Ort. Mittlerweile sind aber schon wieder einige aus unserem Team international im Einsatz – und sitzen dazwischen immer wieder die je nach Destination teilweise vorgeschriebenen Quarantänezeiten ab. Die ganze Situation hat für uns aber auch eine positive Seite! Wir haben die Zeit »zu Hause« in Österreich genutzt, um gleich zwei neue Mitarbeiter einzuschulen und uns so für die Zeit nach der Coronakrise bzw. den zu erwartenden Aufschwung bestmöglich aufzustellen. Außerdem bleiben uns Ressourcen, um die Aktivitäten am heimischen Markt zu forcieren – dafür hatten wir aufgrund der guten internationalen Auslastung in den vergangenen Jahren einfach zu wenig Zeit.

Austromatisierung: *Danke für das Gespräch.*

Gesprächspartner von Ing. Mario Siegmund war Austromatisierung-ChR. Ing. Thomas Reznicek.