

# „Wir sind Mitsubishi Electric in Österreich“

Ende vorigen Jahres feierten der österreichische Automatisierungstechnik- sowie Dienstleistungsanbieter Geva und der japanische Hersteller Mitsubishi Electric ihre nunmehr über drei Jahrzehnte lang währende Partnerschaft. Seit 1992 vertreibt das in Baden ansässige Unternehmen hierzulande exklusiv die Automatisierungsprodukte des Global Players – und das sehr erfolgreich. Das umfassende Angebot an Steuerungen, HMIs, Antrieben und Robotern wurde erst vor Kurzem um CNC-Lösungen ergänzt. Über die 30-jährige Zusammenarbeit mit einem der weltweit größten Hersteller, die verhältnismäßig hohe Lieferfähigkeit, das florierende Dienstleistungs- und Projektgeschäft sowie das jüngst um Code-Lesegeräte und Bildverarbeitungssysteme vom neuen Lieferpartner Zebra ergänzte Portfolio erzählt Geschäftsführer Martin Schich im folgenden Interview.

**Austromatisierung:** Herr Schich, wie läuft das Geschäft bei Geva?

**Ing. Martin Schich:** Sehr gut, wir haben das drittstärkste Geschäftsjahr unserer Firmengeschichte hinter uns und konnten 2022 beim Umsatz rund 28% zulegen. Allerdings waren die beiden Jahre zuvor, also 2020 und 2021, für uns extrem herausfordernd, da unser Dienstleistungs- und Projektgeschäft, das vor Pandemieausbruch ein starker Wachstumstreiber war und weit in den asiatischen Raum hinein reichte, unter den vielen Lockdowns und Reiseeinschränkungen sehr gelitten hat.

**Austromatisierung:** Das heißt, das Wachstum kommt mehr aus dem Produktgeschäft?

**Schich:** Wir sind erfreulicherweise in allen Bereichen, in denen wir tätig sind, gut gewachsen – also auch wieder im Dienstlei-

stungsbereich, den wir in Österreich erfolgreich forcieren und damit einiges vom verlorenen Geschäft in Fernost kompensieren konnten. Produktseitig lief es besonders gut bei den Robotern, bei den Servoantrieben und insbesondere bei den Frequenzumrich-

tern, wo wir sehr potenzielle Neukunden mit hohen Stückzahlen für uns gewinnen durften. Die Liefersituation ist allgemein extrem angespannt – ich kenne keinen Umrichterhersteller, der nicht von der Bauteileknappheit betroffen ist. Das hat aber zur Folge, dass Kunden nicht mehr ausschließlich auf eine Umrichtermarken setzen, sondern sich breiter aufstellen, indem sie Hersteller, die lieferfähig sind

Martin Schich, geschäftsführender Gesellschafter von Geva, im Interview:



**Schich:** Wir sind nicht die einzigen Distributionspartner, die Schweiz beispielsweise wird ebenfalls nicht von Mitsubishi direkt betreut. Aber ja – wir haben hier eine gewisse historisch bedingte Alleinstellung. Wir verstehen uns als »Familienmitglied« und werden seitens Mitsubishi auch so behandelt. Wir erhal-

„Wir verstehen uns als »Familienmitglied« und werden seitens Mitsubishi Electric auch so behandelt.“

ten vollen Support auf allen Ebenen und sind eng in die Mitsubishi-Strukturen involviert, auf der technischen Seite sowieso. So gesehen ist Geva Mitsubishi Electric in Österreich.

**Austromatisierung:** Historisch bedingt ist ein gutes Stichwort – Geva hatte doch ursprünglich einen anderen Steuerungs-hersteller im Programm, oder?

**Schich:** Es gab sogar mehrere. Mein Vater gründete 1984 das Unternehmen mit der Omron-Vertretung in der Tasche. Wir führten damals noch zahlreiche Sensorik-Komponenten im Katalog. Jedenfalls hatte Omron seinerzeit kurzfristig das Vertriebsabkommen aufgekündigt und Geva stand sozusagen über Nacht u.a. ohne Steuerungen im Sortiment da. Dann ergab es sich, dass wir mit der »Micro 1« vom japanischen Hersteller Idec eine der ersten wirklichen Kompakt-SPS-en hierzulande verkaufen konnten – wir erschlossen damit rasch den heimischen Markt und waren extrem erfolgreich. Und die dar-

„Mit unseren CNC-Lösungen fokussieren wir in erster Linie auf Retrofit-Projekte.“

aus aufgebaute Kompetenz in Sachen Kompakt-Steuerung wiederum war letztendlich ausschlaggebend für die folgende Vertriebspartnerschaft mit Mitsubishi Electric. Gestartet haben wir mit den »FX«-Kompakt-Steuerungen und HMI-Bediengeräten, später kamen dann die modulare »Melsec A«-SPS-Serie, die Servoantriebe, die Scada-Software sowie die Roboter dazu. Es entwickelte sich über die Jahre eine in jeder Hinsicht höchst

erfolgreiche Zusammenarbeit. Seit Kurzem bieten wir auch das komplette CNC-Programm von Mitsubishi Electric an.

**Austromatisierung:** Betreten Sie mit CNC nicht ganz neues Terrain?

**Schich:** Zu unserem Kundenkreis zählen viele heimische Maschinen- und Sondermaschinenbauer – insofern sind wir immer schon nahe am CNC-Markt. Aber ich gebe Ihnen Recht, die CNC-Steuerung ist ein eigener, abgesteckter Sektor im Maschinenbau. Mit unseren CNC-Lösungen, die von kompakten Steuerungen mit einfacher Bedienbarkeit bis hin zu High-End-Systemen für die Steuerung von Mehrachssystemen reichen, fokussieren wir in erster Linie auf Retrofit-Projekte. Hier sehen wir Potenzial für gesamtheitliche Lösungen inkl. Hochleistungs-Antrieben und Software.

**Austromatisierung:** Seit vorigem Jahr führen Sie Bildverarbeitungsprodukte des US-Herstellers Zebra im Portfolio. Warum steigen Sie gerade bzw. erst jetzt in den BV-Markt ein?

**Schich:** Das begründet sich vorwiegend in den gestiegenen Anforderungen im Projektgeschäft. Kunden wollen vermehrt Komplettlösungen von uns – und Roboter-Applikationen erfordern immer öfter Bildverarbeitung. Insofern macht es Sinn, mit einem einschlägigen Hersteller exklusiv zusammenzuarbeiten. Zebra hat vom Barcodelesegerät über Visionensensoren bis hin zu intelligenten Kameras samt zugehörigen Softwaretools ein tolles Portfolio.

**Austromatisierung:** Wie sehen Ihre Erwartungen für heuer aus?

**Schich:** Ich erhoffe mir ein Plus von 5 bis 7%. Wir sind in das Jahr mit einem relativ hohen Auftragsstand gestartet und im Moment läuft es noch gut. Die Entwicklung im dritten und vierten Quartal vorherzusagen, ist allerdings schwierig – dahingehend vernehmen wir von unseren Kunden teils sehr konträre Aussagen über die von ihnen bedienten Märkte. Aber wie immer blicke ich optimistisch in die Zukunft.

**Austromatisierung:** Danke für das Gespräch.

Gesprächspartner von Martin Schich war Austromatisierung-ChR. Thomas Reznicek.

INFOLINK: [www.geva.at](http://www.geva.at)