



Henrik A. Schunk ist geschäftsführender Gesellschafter des Lauffener Familienunternehmens. Er ist ressortverantwortlich für die Geschäftsbereiche Greifsysteme, Automationslösungen und mobile Greifsysteme.

FOKUSSIERUNG AUF STANDARDS IST DIE BASIS DES ERFOLGES

Die standardisierte Industriehand im Jahre 1982 war ein Meilenstein der Industriegeschichte. Heute bilden mehr als 4000 Standardkomponenten sowie kundenspezifische **Greiflösungen** die Basis des unternehmerischen Erfolges von Schunk. Wir sprachen mit Henrik A. Schunk über die Entwicklung und die Zukunft des Unternehmens.



MEILENSTEINE
DER INDUSTRIE

MM ZUR PERSON

Dipl.-Wirtschaftingenieur (TU) Henrik A. Schunk ist geschäftsführender Gesellschafter der Schunk GmbH & Co. KG, Lauffen/Neckar. Henrik A. Schunk, Jahrgang 1972, trat nach dem Studium an den Technischen Universitäten Kaiserslautern und Dresden im Jahr 2001 als geschäftsführender Gesellschafter in die Schunk GmbH & Co. KG ein und war zunächst verantwortlich für den deutschen Vertrieb, danach für die Leitung des weltweiten Business Developments. Heute ist er in der Geschäftsleitung ressortverantwortlich für den Geschäftsbereich Greifsysteme, Automationlösungen und mobile Greifsysteme. Seit Juli 2010 ist er zudem Vorsitzender des europäischen Robotikverbands „EUnited Robotics“.

Bild: Schunk / sven cichowicz, photography

”
ICH KENNE KEINEN BEREICH DER INDUSTRIE, DER SO VIELSCHICHTIGE CHANCEN BIETET WIE DIE PRODUKTIONS-AUTOMATISIERUNG.

Ihr Großvater hat Schunk 1945 als mechanische Werkstatt gegründet. Ihr Vater hat den Betrieb aufgebaut. Wie sind Sie selbst in das Unternehmen hineingewachsen? Wo mussten Sie in jungen Jahren Lehrgeld bezahlen?

Nach dem Abschluss meines Studiums zum Wirtschaftsingenieur an den Unis Kaiserslautern und Dresden hatte ich den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Damals zeigte unsere Tochtergesellschaft in den USA Schwächen und mein Ziel war es, das dortige Werk und die Vertriebsniederlassung auf Kurs zu bringen. Nach drei Jahren in den USA war die Feuerprobe bestanden. Der Abstand zum Mutterhaus in Lauffen war damals wichtig. So konnte ich mir meine eigenen Spuren verdienen. Lehrreich war die Wirtschaftskrise 2009. Von heute auf morgen brachen die Umsätze ein. Da lagen die Nerven schon mal blank. Es war entscheidend, transparent und ehrlich zu sagen, was Sache war, und die Mitarbeiter mit ins Boot zu holen, um diese schwierige Situation gemeinsam zu meistern. Diese einschneidenden Veränderungen sind sehr lehrreich gewesen, denn danach haben wir sehr konse-

quent auf Risikominimierung geachtet und sind bestens damit gefahren.

Der Einstieg in die Greifertechnik ist vor mehr als 30 Jahren erfolgt. Heute sieht sich Schunk als Kompetenzführer auf diesem Gebiet. Was waren aus Ihrer Sicht im Rückblick die wichtigsten Schritte auf dem Weg bis zu Ihrer heutigen Position am Weltmarkt?

Mein Vater hatte schon sehr früh erkannt, dass die Standardisierung von Robotergreifern allerhand Chancen bietet. Die Schunk-Industriehand wurde 1982 zu einer echten Pionierleistung. Kompakt gebaut, mit innen liegenden Luftkanälen und für damalige Verhältnisse extrem präzise. Im Jahr 2000 folgte der Universalgreifer PGN-plus, der dank seiner patentierten Vielzahnführung bis heute als Benchmark bei pneumatischen Greifern gilt und zum Schlüssel für den Erfolg des Geschäftsbereichs Greifsysteme wurde. Von da an ging es Schlag auf Schlag: Schon bald entwickelte Schunk die ersten mechatronischen Greifer.

2006 wagten wir als Pionier den Einstieg in die mobilen Greifsysteme: Ob industrietaugliche 3-Finger-Greifhand oder mechatronischer Leichtbauarm – die Steuerungselektronik ist komplett integriert. Sämtliche Module können an wechselnden Standorten oder sogar komplett mobil eingesetzt werden. Bei diesen hochintegrierten mechatronischen Komponenten haben unsere Ingenieure ganze Arbeit geleistet. Heute profitieren unsere Kunden vom weltweit größten standardisierten Greiftechnikprogramm. Es umfasst über 4000 Standardkomponenten. In der gleichen Liga spielt unser Spanntechnikprogramm. Ebenso entscheidend für den Unternehmenserfolg waren eine frühzeitige Internationalisierung des Vertriebs und eine kompromisslose Qualitätsstrategie. Schunk – das heißt Komponente einbauen und fertig.

Wie sehen Sie Ihr Unternehmen, jetzt und in Zukunft? Ist Schunk Komponenten- oder Systemanbieter?

Als führender Komponentenlieferant für die Komplettausstattung von Robotern wollen wir Anwendern, Anlagenbauern und Systemintegratoren Möglichkeiten aufzeigen, wie sich die Produktivitätspotenziale der modernen Produktionsautomatisierung umfassend erschließen lassen. Unser Schwerpunkt liegt eindeutig auf den Standards: Greifer, Drehmodule, Linearachsen, Roboterzubehör, Komponenten für modulare Hochleistungsmontage. Darüber hinaus kombinieren wir unsere Standardmodule zu standardisierten, aber auch zu kundenspezifischen Greifsystemen. Rund 2000 solcher Systeme liefern wir derzeit pro Jahr. ▶

Wo sehen Sie aus heutiger Sicht Entwicklungspotenziale in der Greiftechnik? Welche Trends sollten Anwender im Auge behalten?

Ich kenne keinen Bereich in der Industrie, der so vielschichtige Chancen bietet wie die Produktionsautomatisierung. Während innovative Automobilisten bereits mobile und kollaborative Roboter in den Fokus nehmen, steht der Mittelstand erst am Anfang der robotergestützten Automation. Da ist jede Menge Luft nach oben! Drei zentrale Themen werden die kommenden Jahre bestimmen. Erstens: intelligente Mechatronik, also wandlungsfähige Komponenten, die sich selbstständig an die Anforderungen des Prozesses anpassen und ein hohes Maß an Flexibilität ermöglichen. Zweitens: Highspeed. Es gibt keine wirkungsvollere Antwort auf den Kostendruck im Bereich der Konsumgüter. Und schließlich: vernetzte Systeme, sprich Komponenten, die untereinander und mit der übergeordneten Anlage kommunizieren.



Henrik A. Schunk: „2025 wird Schunk einer der weltweit bekanntesten Global Player im Maschinenbau sein.“

Welche Bedeutung hat die Servicerobotik für Schunk? Will Schunk seinen Markt in nichtindustrielle Bereiche ausdehnen?

Die Servicerobotik ist ein Riese, der gerade erwacht. DHL, Google, Bosch, die großen Automobilisten und die Roboterhersteller: alle forschen auf diesem Gebiet. Im Konsumgüterbereich gibt es bereits eine ganze Reihe bezahlbarer Lösungen, beispielsweise den Saugroboter Roomba, die überzeugende Ergebnisse produzieren. Ich persönlich bin immer wieder begeistert, mit welcher Zuverlässigkeit dieses Gerät bei mir zu Hause seinen Dienst verrichtet. Dennoch wird sich Schunk weiter auf die professionelle Servicerobotik konzentrieren. Hier gibt es die größten Synergien zu unserem bestehenden Programm und unsere Greifer, Leichtbauarme, Antriebe und Sensoren haben sich schon heute in zahlreichen Servicerobotikanwendungen

gen bewährt. Diese vielversprechende Basis gilt es nun konsequent auszubauen. Das Potenzial ist gigantisch, in stationären Anwendungen ebenso wie in neuartigen mobilen Lösungen.

Welches Ziel verfolgen Sie mit den Schunk Expert Days on Service Robotics?

Die Expert Days wurden von Schunk als internationale Kommunikationsplattform für die angewandte Servicerobotik initiiert und gelten mittlerweile weltweit als das führende Symposium dieser Art. Im Februar werden sie bereits im achten Jahr in Folge stattfinden (siehe Kastentext, Anm. d. Red.). Mittlerweile ist ein weltweites Netzwerk entstanden, das die Servicerobotik intensiv vorantreibt, einen regen Austausch pflegt und vielfältige Synergien nutzt. Die Expert Days sind der Wecker, der den Riesen auf Trab bringt.

Die Greifer sind nur ein Geschäftsbereich von Schunk: Wie ergänzen sich die Geschäftsbereiche Greifsysteme und Spanntechnik? Welche Synergien ergeben sich, zum einen für das Unternehmen Schunk selbst, zum anderen für Ihre Kunden?

Von Anfang an gab es zwischen dem Spannen und dem Greifen viele Parallelen, von denen wir profitieren konnten, sei es das Anwendungs-Know-how, die Konstruktionsprinzipien oder die Auswahl und Bearbeitung der Werkstoffe. Heute liegen die Synergieeffekte primär bei unseren Kunden: In modernen, automatisierten Fertigungsprozessen gibt es ein unmittelbares Zusammenspiel von Spanntechnik und Greifsystemen. Je besser beide aufeinander abgestimmt sind, desto effizienter und stabiler wird der Prozess. Genau da setzt Schunk an: Mit unseren standardisierten Modulprogrammen bieten wir optimale Voraussetzungen für maßgeschneiderte und zugleich effiziente Lösungen aus einem Guss.

Was erhofft sich Schunk von der Übernahme der Unternehmen Gressel und S.P.D.? Wie sollen die Unternehmen in die Unternehmensgruppe Schunk integriert werden?

Der Schweizer Spezialist für mechanische Spannsysteme Gressel und der italienische Magnetspanntechnik-Spezialist S.P.D. zählen zu den führenden Anbietern in ihrem Segment. Seit Jahren hat Schunk mit beiden intensiv kooperiert. Mit der Übernahme wollen wir eine noch engere wirtschaftliche Verflechtung erreichen und die Identifikation der Mitarbeiter und der Kunden mit dem Produktportfolio erhöhen. Beide Unternehmen werden weiterhin eigenständig am Markt agieren und zugleich von der weltweiten Kompetenzführerschaft unseres Hauses bei Spanntechnik und Greifsystemen profitieren.

Der Bereich Spanntechnik wurde an den Standorten Mengen und Lauffen erweitert. Wie viele Jahre haben Sie jetzt „Luft“, bis Sie wieder an Ihre Grenzen stoßen?

In den zurückliegenden Jahren wurden bereits umfangreiche Erweiterungen am Schunk-Greifsystem-Standort Brackenheim-Hausen vorgenommen. Nun haben wir zusätzlich rund 30 Mio. Euro an den

MM 8. SCHUNK EXPERT DAYS ON SERVICE ROBOTICS

SERVICEROBOTIK ERKUNDET NEUE HORIZONTE

Der Markt für Serviceroboter wächst. Neue Techniken und Anwendungsfelder, aber auch innovative Geschäftsmodelle versprechen in den kommenden Jahren eine hohe Entwicklungsdynamik. Wohin die Reise geht, zeigen die 8. Schunk Expert Days on Service Robotics. Unter dem Motto „Service robotics: Probing new horizons“ stehen bei der weltweit führenden Kommunikationsplattform für die angewandte Servicerobotik vom 25. bis 26. Februar 2015 vor allem technologische, ökonomische, aber auch politische Vordenker im Rampenlicht. Referieren werden unter anderem:

- Ph. D. Lijin Aryananda, Hocoma AG, robotergestützte Neuro-Rehabilitationstechnik,
- Prof. Gordon Cheng, TU München, neue Möglichkeiten der taktilen Sensorik,
- Prof. Dr. Albert Amos, Bosch Start-up GmbH, Konzepte für den Ausbau



Mechatronische 5-Finger-Hand

der Servicerobotik in der Landwirtschaft.

Moderiert wird die Veranstaltung von der renommierten MIT-Forscherin Julie Shah sowie von dem Robotikvordenker Martin Hägele, Abteilungsleiter Roboter- und Assistenzsysteme am Fraunhofer-IPA in Stuttgart.

beiden Spanntechnik-Standorten Lauffen und Mengen investiert. Hintergrund war das rasante Wachstum bei unserem Hochleistungs-Hydro-Dehnspannfutter Tendo und dem Nullpunkt-Spannsystem Verö-S. Bei konstanten Zuwächsen gehen wir davon aus, dass die neu geschaffenen Kapazitäten für einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahren ausreichen werden.

Schunk ist in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen (Umsatz 2010: 170 Mio. Euro, geplanter Umsatz 2014: 330 Mio. Euro, derzeit 30 Tochtergesellschaften) und international stark aufgestellt. Schunk ist aber auch noch ein Familienunternehmen, welches direkt von Ihrem Vater, Ihrer Schwester und Ihnen selbst geführt wird. Kann das mittelfristig so bleiben oder erfordern das Wachstum und die Internationalisierung nicht eine neue Führungs- und Unternehmensstruktur?

Die Dynamik beim Wachstum spiegelt sich auch in unserer Aufbauorganisation wider. In den 1990er-Jahren ist unser Organigramm vielleicht zwei Mal verändert worden. Zwischen 2000 und 2011 mussten wir es etwa jedes zweite Jahr überarbeiten, in den vergangenen drei Jahren sogar jährlich. Mittlerweile haben wir eine stabile Führungsstruktur erreicht, die erhebliche Entwicklungsmöglichkeiten zulässt. Das operative Geschäft wird heute von mehreren angestellten Geschäftsführern verantwortet. Auch regional wollen wir auf den einzelnen Hauptmärkten starke Kompetenzen und Verantwortlichkeiten aufbauen. All dies ändert nichts am Charakter des Familienunternehmens Schunk: Strategische Fragen und Spezialthemen liegen weiterhin in der Hand der Familie.

„If you can dream it, you can do it“ hat Walt Disney einmal gesagt. Welche Vision haben Sie für Schunk im Jahr 2025?

2025 wird Schunk einer der weltweit bekanntesten Global Player im Maschinenbau sein. Wirtschaftlich unabhängig, inhabergeführt und mit einem in seiner Breite und Tiefe einzigartigen Modulprogramm für Spanntechnik und Greifsysteme und mit starken regionalen Kompetenzzentren rund um den Globus.

Das Interview führte MM-Redakteur Udo Schnell

”
DIE SERVICE-ROBOTIK IST EIN RIESE, DER GERADE ERWACHT. DHL, GOOGLE, BOSCH, DIE GROSSEN AUTOMOBILISTEN UND DIE ROBOTHERHERSTELLER: ALLE FORSCHEN AUF DIESEM GEBIET.