

An der Grenze des Machbaren

Precon zeigt Robotern, wie präzise sie tatsächlich arbeiten können – Aufträge aus der ganzen Welt

Wenn es um Präzision geht, dann macht Hartmut Lindner und Dieter Ladegast so leicht niemand etwas vor. Ihr Unternehmen Precon zeigt, was in diesem Bereich bei Robotern möglich ist.

Mit Robotik können die wenigsten Menschen wirklich etwas anfangen. Die landläufige Meinung ist oft immer noch die, dass die Maschinen Menschen den Arbeitsplatz wegnehmen. Dass Roboter Aufgaben übernehmen, die ein Mensch doch ebenso ausführen könnte. Allerdings scheitert das in vielen Bereichen an verschiedenen Komponenten. Zwei davon sind: Reproduzierbarkeit und Präzision. In Bayreuth gibt es ein kleines, junges Unternehmen, das genau an dieser Nahtstelle sitzt und die Präzision von Robotern auf die Spitze treibt: Precon. Hartmut Lindner und Dieter Ladegast haben aus guter Position beim Bayreuther Unternehmen Stäubli heraus vor sechs Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt – in einem Alter, in dem andere langsam daran denken, sich beruflich keine allzu großen Herausforderungen mehr zu suchen. Lindner war gerade 50, Ladegast 46.

Die Nische, in der sie ihr Unternehmen positioniert haben, ist klein. Undes war am Anfang auch nicht einfach, sagt Lindner, „dass man uns als Starter die Aufgaben zugetraut hat, die wir zu leisten imstande sind“. Aber: „Wir wollten einfach mal neue Wege gehen, wollten selbst in der Hand haben, was wir tun.“ Deshalb war es selbstverständlich für die beiden Geschäftsführer von Pre-



Hartmut Lindner und Dieter Ladegast (rechts) bringen Robotern höchste Genauigkeit bei. Foto: Waha

con, nicht mit ihrem bisherigen Arbeitgeber zu brechen. Noch heute arbeiten sie mit Stäubli zusammen – programmieren die Produkte, die Roboter. Allerdings kitzeln sie aus der Hardware noch mehr Leistung heraus. Für Projekte, an denen sich andere Programmierer die Zähne ausgebissen haben. Denn bei Precon hat man das Know-how für Theorie und Praxis. Wobei beides gleichermaßen beeindruckend ist: Bevor Precon ein Roboter-System zusammen mit dem Auftraggeber umsetzt, wird eine dreidimensionale Simulation programmiert, um die Abläufe haarklein zeigen zu können.

Das sieht am Ende aus wie in der Realität – und sorgt dafür, dass die Anlage dann auch später innerhalb kürzester Zeit im Produktionsprozess umgerüstet werden kann. „Im Extremfall steht eine solche Anlage sonst vielleicht eine Woche still. Sie produziert dann kein einziges Bauteil. Wir haben die Messtechnik hier, um das Gerät perfekt so zu kalibrieren, dass Theorie und Praxis übereinstimmen. So schaffen wir eine Umrüstung in bis zu einer halben Stunde“, sagt Lindner. Das sei eines der Alleinstellungsmerkmale des 25-Mann-Unternehmens – und zwar international.

Die Möglichkeit, „haarscharfe Simulationen zu machen“, sei die Voraussetzung dafür, „dass man später keine Überraschungen erlebt“, sagt Ladegast. Und damit haben die beiden überzeugten Oberfranken für sich die Möglichkeit geschaffen, sowohl als Programmierdienstleister für andere Systemanbieter tätig zu werden als auch Zulieferer und Gesamthersteller von Robotik-Systemen zu sein. Aus der Nische heraus sind die Spezialisten von Precon inzwischen bei vielen internationalen Unternehmen und Weltmarktführern begehrte Ansprechpartner. Sie arbeiten für

namhafte Reifenhersteller, in vielen Bereichen der Automobilbranche, für Sportartikelhersteller oder sorgen dafür, dass Flugzeugtriebwerke von Rolls-Royce so funktionieren, wie sie sollen. Denn durch Roboter von Precon können die Oberflächen der Turbinenschaufeln veredelt werden. „Das war eine der schwierigsten Anwendungen, die wir je gebaut haben“, sagt Lindner. Roboter strahlen die Oberfläche mit feinstem Metallstaub, um so die Oberflächenstruktur zu verdichten und die Festigkeit der Bauteile zu erhöhen. Höchste Messgenauigkeit war hier gefordert – die Bayreuther waren die Einzigen, die das konnten. Wenn Lindner und Ladegast die Simulationen am Bildschirm erläutern, ist nicht nur eine riesige Begeisterung über das Erreichte zu spüren. Die fast kindliche Freude, dass das, was so viel Hirnschmalz gekostet hat, tatsächlich auf den Zehntelmillimeter im millionenschweren Roboterballast funktioniert.

Immer wieder fällt auch das Wort Harmonie in dem Zweier-Büro im Bayreuther Gründerzentrum. Die ist dem 52-jährigen Ladegast und seinem 56-jährigen Freund und Geschäftspartner Lindner wichtig: Nicht nur untereinander, sondern auch bei den Mitarbeitern. „Harmonie ist uns sehr wichtig, wir haben auch noch nie ernsthaft gestritten. Was selten ist, wenn man miteinander was aufbaut.“ Die beiden Geschäftsführer machen viel gemeinsam, laufen fast jeden Morgen zusammen oder gehen im Winter morgens auf die Ochsenkopf-Loipe. Dort bespre-

chen sie das Geschäftliche. „Wir nehmen uns gegenüber unseren Mitarbeitern keine Sonderregelungen heraus, außer der, dass wir die Ziele von Precon vorgeben“, sagt Lindner. Wichtig sei ihnen, sagt Ladegast, auf die Mitarbeiter zu hören. „Wir möchten, dass sie sich mit dem Unternehmen identifizieren, dass sie sich einbringen, Vorschläge machen. Es gibt doch nichts Schlimmeres für einen Chef, als auf dem Holzweg zu sein.“ Bayreuth als Unternehmensstandort ist für Precon nicht nur kein Nachteil, sondern vielmehr ein großer Vorteil: „Man muss sich doch nur mal die Gegend anschauen. Man hat hier gute Möglichkeiten, nach der Arbeit seine Freizeit zu gestalten. Zudem hat der Standort im internationalen Wettbewerb wirklich keine Nachteile“, sagt Lindner. Die Nähe zur Uni gibt zudem die Möglichkeit, Studierende zu gewinnen, die „etwas Anspruchsvolles suchen. Die kann man dann auch hier halten“, sagt Ladegast.

Alles andere als komplex – also ganz anders als das, was Precon programmiert und konstruiert – ist die Einstellung der beiden Geschäftsführer zum Geschäft an sich: „Wir wollen so sein, wie wir sind. Wir wollen uns nicht verbiegen“, sagt Lindner. Das bedeutet auch, dass ein Auftrag, „bei dem wir uns nicht wohlfühlen“, für Ladegast und Lindner kein Auftrag wird. „Denn hinterher muss sich ja auch der Kunde mit dem wohlfühlen, was er bei uns bestellt hat. Dafür allerdings gehen wir dann auch gerne an die Grenze des Machbaren.“

Eric Waha

Motor Nützel auf vollen Touren

Handel und Service: So bleibt das Unternehmen auf Expansionskurs – Unter den Top 100 in Deutschland

Die Motor Nützel GmbH gibt weiter Gas: Der 500 Mitarbeiter starke Betrieb, der mit Fahrzeughandel und Service im vergangenen Geschäftsjahr (30. 9.) knapp 170 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet hat, wird sein regionales Geschäft nochmals ausbauen. Das kündigte Geschäftsführer Jochen Sonntag jetzt an.

Ein paar weiße Flecken auf der oberfränkischen Landkarte gilt es noch zu schließen. „Eines unserer strategischen Ziele ist es, die Abdeckung in unserem Marktgebiet mit allen Marken des VW-Konzerns darzustellen“, sagt Sonntag. Motor Nützel werde also noch einige ausgewählte Standorte besetzen und kommt damit auch der Politik der Hersteller weiter entgegen. Die setzen auf sogenannte Netzbetriebe mit hoher Marktdurchdringung in definierten Regionen. Eine kritische Größe, sagt der Motor-Nützel-Chef, muss sein. „Die Investitionen, die die Hersteller erwarten, kann ein kleiner Händler kaum schultern.“ Mehr noch hat das Unternehmen, das zu den größten hun-



Das Servicegeschäft hat bei Motor Nützel einen wichtigen Anteil am Umsatz. Foto: Harbach

dert Autohandelshäusern in Deutschland gehört, vor, um den seit Jahren anhaltenden Expansionsprozess fortzusetzen. Das Gebrauchtwagengeschäft wird um die Sparte der Dienstwagen

erweitert, künftig wird es also mehr Halbjahreswagen und Jahreswagen im Angebot geben. Und auch im Service, der einen guten Teil des Umsatzes ausmacht und eines der wichtigsten

Instrumente der Kundenbindung ist, hat Motor Nützel ein Projekt in Vorbereitung. Ein Lack- und Karosseriezentrum wird entstehen, denn Autos sind längst rollende Hightech-Vehi-

kel. „Die Sonderwerkstoffe und der Leichtbau stellen bei Reparaturen sehr hohe Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter und die Ausstattung der Werkstatt“, erklärt Sonntag.

In der Geschäftsführung weiß man auch sehr genau, welchen Weg man nicht beschreiten wird: Das Auslandsgeschäft und das Massengeschäft sollen andere machen. Motor Nützel versteht sich als regional tätiges Unternehmen und fährt gut damit. Im vergangenen Jahr verkaufte der Autohändler und Servicedienstleister mit derzeit zwölf Betrieben an sieben Standorten knapp 7000 Fahrzeuge. Das sind etwa doppelt so viele wie noch sechs Jahre zuvor. Das Wichtigste daran: „Wir sind nicht nur über den Umsatz gewachsen“, so Geschäftsführer Sonntag. Ertraglage und Eigenkapitalausstattung seien auf gutem Niveau. Dass die Firma so gesund ist, hat auch mit ihrer Rechtsform als Stiftung zu tun. Mit einem Teil des Unternehmensgewinns finanziert die Hans-und-Emma-Nützel-Altenstiftung ihre soziale Arbeit. Der andere Teil aber bleibt im Unternehmen und

stärkt dessen Basis. Erfreulich auch: Das Wachstum der Motor-Nützel-Gruppe hat auch nach der Zeit der Abwrackprämie 2008/2009 angehalten.

„Unser Unternehmen ist für die Zukunft gut gerüstet“, zeigt sich Geschäftsführer Sonntag optimistisch. Und daran ändert auch der Kraftfahrzeughandel über das Internet nichts. Das virtuelle Netz werde stationäre Händler auch in Zukunft nicht überflüssig machen. Dass moderne Autos erklärungsbedürftige Produkte sind, dass Beratung angesichts der Modell- und Variantenvielfalt ein Entscheidungskriterium geworden ist, und vor allem, dass man das Investitionsgut Auto mal gefühlt haben muss, bevor man nicht über den Umsatz dafür aus gibt, das sind Sonntags Argumente für die Zukunft des nicht-virtuellen, des realen Autohandels. „Ich kann jedem nur raten, sich sein Auto beim Händler auszusuchen, es zu testen und dort zu kaufen.“ Ein paar Euro sparen und dann vielleicht doch das falsche Fahrzeug ausgewählt zu haben, „das tut dem Kunden auf die Dauer weh.“

Frank Schmälzle