»In die Top Ten«

RAINER SCHNIEDERGERS Vor wenigen Monaten hat der Sensorspezialist Autosen sein Produktportfolio um Prozesssensoren erweitert. Aus diesem Grund sprachen wir mit dem Produktmanager für den Bereich Industriesensorik, der Photoingenieurwesen und Medientechnik studierte und noch einen Master in Photonik draufsattelte. So spannend sein Werdegang, so spannend sind auch die aktuellen Entwicklungen des Vertriebsunternehmens.

Herr Schniedergers, als Produktmanager verantworten Sie seit März dieses Jahres das Portfolio der Industriesensorik bei Autosen. Vor wenigen Jahren startete der damalige Newcomer mit einigen wenigen Positionssensoren. Seither wurde reichlich diversifiziert. Was steht als nächstes auf der Agenda? Wird Ihr Arbeitgeber ein Komplettanbieter im Internet?
Natürlich ist es unser Ziel, das Programm weiter auszubauen. Neben den Positionssensoren haben wir seit einigen Monaten die Prozesssensorik mit ins Portfolio aufgenommen. Wir wollen im Prinzip die gesamte Sensorbandbreite im industriellen Bereich abdecken. Aber wie bislang werden wir uns auf die Gerätetypen konzentrieren, die in größeren Stückzahlen nachgefragt werden und die in den wichtigsten Anwendungen zum Einsatz kommen. Die Variantenvielfalt muss für uns, aber auch für unsere Kunden, beherrschbar bleiben. Deswegen ist es für uns interessanter, unser Portfolio gezielt mit neuen Sensortechnologien auszubauen, als beispielsweise weitere Drucksensoren aufzunehmen.

> »Die IO-Link-Technologie gibt es bei uns ohne Preisaufschlag – das ist in der Branche nicht unbedingt üblich.«
>
> **Rainer Schniedergers, Produktmanager bei Autosen**

Bei der Positionssensorik ist Autosen gesetzt. Ist die Einführung einer komplett neuen Produktkategorie, wie Sie es mit der Prozesssensorik getan haben, nicht jedes Mal ein Wagnis?
Das Feedback auf die Prozesssensorik war vom ersten Tag an positiv. Unsere Kunden wissen, dass wir neue Geräte erst einführen, wenn sie sich bereits in der Praxis bewährt haben und unseren hohen Qualitätsansprüchen genügen. Daher wurden sie vom ersten Tag an gut angenommen. Übrigens konnten wir auch neue Kundengruppen mit der Sortimentserweiterung erreichen und überzeugen. Die virale Verbreitung positiver Erfahrungen durch Anwender und der Austausch in der Autosen-Community schaffen schon im Vorfeld eine solide Vertrauensbasis. Einzelne Geräte der neuen Reihe, darunter unsere Füllstandssensoren, Strömungswächter und Drucksensoren, haben es so in kürzester Zeit in die Top Ten unserer Verkäufe geschafft. Tatsächlich hat uns der Erfolg selbst ein wenig überrascht. Anhand der Anfragen im Vorfeld hatten wir aber zum Glück schon entsprechend disponiert, so dass es zu keinen Engpässen kam und wir alle Bestellungen in der bei uns üblichen 24-Stunden-Frist abwickeln konnten.

Sie setzen bei einigen Geräten auch auf das Thema IO-Link. Worin sehen Sie den Mehrwert?
Zunächst einmal passt die IO-Link-Schnittstelle gut in unser Portfolio. Sie basiert auf einem offenen Standard statt auf proprietären Protokollen. IO-Link schließt die Kommunikationslücke zur Feldebene und ermöglicht somit Industrie-4.0-Projekte. Alle Autosen-Geräte eignen sich

aufgrund ihrer hohen Kompatibilität für den Einsatz in praktisch jeder Umgebung. Die Einbindung in eine IO-Link-basierte Umgebung ist da eigentlich nur der nächste logische Schritt – sofern sie für den Anwender sinnvoll ist und die technische Infrastruktur vor Ort das hergibt.
Die Frage einer Umstellung ist natürlich eine unternehmerische Entscheidung unserer Kunden und abhängig vom jeweiligen Projekt. Auf jeden Fall aber ist es sinnvoll, sich mit dem Thema intensiv zu beschäftigen. IO-Link gehört die Zukunft – davon sind wir überzeugt. Aus diesem Grund sind wir Mitglied im IO-Link-Konsortium und bieten mittlerweile eine ganze Reihe IO-Link-fähiger Geräte an. Auch in Kombination mit einer konventionellen Infrastruktur bieten sie viele neue Funktionalitäten, die die Effizienz signifikant verbessern und so einen Einstieg in diese Technologie darstellen können. Die IO-Link-Technologie gibt es bei Autosen übrigens ohne Preisaufschlag – was in der Branche nicht unbedingt üblich ist.

Welche Trends sehen Sie sonst noch in der Branche? Wohin geht die Reise?
Über alle Branchen und Unternehmensgrößen hinweg steigt der Automatisierungsgrad weiter. Ein Ende ist nicht abzusehen. Gleichzeitig hält die IT immer weiter Einzug in die Automatisierung. Dabei spielt die Kommunikationstechnologie – wie ja auch beim IO-Link – eine Schlüsselrolle. Wichtig sind einheitliche Standards und Normen, um die Interoperabilität zu gewährleisten. Das OPC-UA-Protokoll etwa ermöglicht eine einheitliche Kommunikation auf allen Ebenen. Anbieter von ERP-Systemen oder -Steuerungen können dadurch die SPS oder überlagerte Prozess- und Materialflussrechner beispielsweise in die Cloud überführen. Die Möglichkeiten und Chancen dieser Entwicklung sind enorm, auch für den Standort Deutschland.
Mit zunehmender Intelligenz in der Produktion steigen die Möglichkeiten der Individualisierung. Der Trend geht von B2C hin zu C2B. Der Kunde bestellt sein Produkt individuell und maßgeschneidert für seine Bedürfnisse. Damit sinken die Stückzahlen bis hin zur Losgröße 1, was mit konventioneller Technik nur mit hohem manuellen Aufwand darstellbar und daher hierzulande entsprechend teuer ist. Intelligente Sensorik- und Automatisierungskonzepte bieten die Möglichkeit, diesen Trend zu bedienen und den Standort Deutschland auch als Produktionsstandort wieder attraktiver zu machen. Unsere Aufgabe am unteren Ende der Kette ist es, die entsprechende Sensorik und Hardware bereitzustellen, damit diese Systeme zuverlässig und unterbrechungsfrei funktionieren. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Welche Rolle spielt der Vertriebskanal Internet bei dieser Entwicklung, immerhin eines der wichtigsten Alleinstellungsmerkmale von Autosen?
Unsere Aufgabe ist es nicht, neue Technologien als Erster auf den Markt zu bringen, sondern mit qualitativ hochwertigen, bezahlbaren Sensoren deren schnelle Verbreitung zu ermöglichen. Eine sinnvolle Arbeitsteilung, wie ich finde. Die einen können sich auf R & D konzentrieren, wir auf die komplexen Prozesse in Vertrieb und Distribution.
Der Vertriebskanal Internet ist quasi der Turbolader der Markteinführung. Da wir bei den großen Herstellern nach unseren Vorgaben fertigen lassen, brauchen wir die Produktionskapazitäten nicht erst aufzubauen und können uns gleich auf große Stückzahlen konzentrieren.
Durch die wirtschaftlichen Konditionen, die uns der Online-Vertrieb ermöglicht, können wir zudem einen Beitrag leisten, dass die Automatisierung auch für kleinere Unternehmen erschwinglich ist. Nur ein bescheidener Beitrag, vielleicht, aber einer mit einem großen Hebel: An der Automatisierung hängen Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und nicht zuletzt auch Arbeitsplätze in der Industrie.

www.autosen.com

Vita

RAINER SCHNIEDERGERS

- → Jahrgang 1981
- → 2002 bis 2006: Studium des Photoingenieurwesens an der FH Köln
- → Diplomand bei Infineon Technologies
- → Masterstudium Photonik an der FH Münster (bis 2008); Abschlussarbeit bei Olympus Soft Imaging Solutions
- → Anstellung bei der Raith GmbH als Application Scientist bis 2010, anschließender Wechsel zur NanoFocus AG – zunächst als Applikationsingenieur, dann als Produktmanager (bis 2015)
- → Einjährige Weltreise vor dem Start bei Autosen als Produktmanager (im März 2016)