



Rollon geht als Anbieter von Linear-technik immer stärker in Richtung kompletter Achsen und Linearsysteme.

Bild: TeDo Verlag GmbH

Kundenspezifisch abgestimmte Linearführungen und Achsen

Passend gemacht

Linearsysteme nehmen eine zentrale Rolle bei der Automatisierung von industriellen Prozessen ein. Ein etablierter Anbieter in diesem Bereich ist Rollon. Ein Ziel des Unternehmens ist, neben Linearführungen und Komponenten den Bereich kompletter Achsen und Lösungen auszubauen. Um einen direkten Einblick in das Kompetenzspektrum und die Produktionsstrukturen des Unternehmens zu bekommen, war die Redaktion von ROBOTIK UND PRODUKTION am italienischen Stammsitz bei Mailand vor Ort.

Der Claim „The Power of Rollon“ soll verdeutlichen, dass es im Unternehmen in Richtung weiteren Wachstums geht. Dieser Anspruch wird auch nach der kürzlich erfolgten Übernahme durch den amerikanischen Technologiekonzern Timken Bestand haben müssen. „Unser Wachstum ist der Spiegel von dem, was die Rollon-Familie – insgesamt rund 600 Mitarbeiter – an Leidenschaft und Engagement investiert“, sagt Roberto Toniolo. Als Beleg nennt der weltweit Marketingverantwortliche die Wachstumszahlen der vergangenen Jahre, die regelmäßig Werte von 20 Prozent und mehr ausweisen. „Für 2018 haben wir uns einen Umsatz von 118 Millionen Euro vorgenommen und diese Summe werden wir deutlich übertreffen“, kommentiert Toniolo das laufende Jahr. Zum Wachstum der letzten Jahre haben verschiedene strategische Akquisitionen beigetragen, z.B. die von Elmore, Hegra oder Techno Center. Das Plus sei aber nicht nur auf die Zukäufe zurückzuführen“, unterstreicht Toniolo. Wesentlich seien auch moderne Produktionsmethoden sowie der Ausbau bestehender Aktivitäten und eine geografischen Expansion.

Internationalen Footprint ausbauen

„Um auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben, müssen wir daher noch stärker an unserem internationalen Footprint arbeiten“, so Toniolo. Entsprechend sei Rollon immer mehr auch in Märkten wie USA, Russland, China, Indien oder Japan aktiv. „Speziell Japan ist, als Wiege der Feintechnologie, ein sehr anspruchsvoller Markt. Wer es dort schafft, schafft es überall“, fährt der Marketing-Chef

fort. Und es laufe gut. Seit Rollon dort eine eigene Niederlassung eröffnet hat, ist der Absatz um das Fünffache gestiegen. Die Internationalität sei aber auch für europäische Kunden ein wichtiges Signal: „Wir können unsere Partner weltweit begleiten“, verspricht Toniolo. Produktseitig sieht Rollon drei fundamentale Punkte für seinen Erfolg: den Leichtbau, vor allem in der Automation, Zuverlässigkeit und Robustheit. „In unseren Zielbranchen sind oft mehrere Millionen Zyklen und damit eine äußerst lange Lebensdauer gefordert, kombiniert mit hohen technologischen Ansprüchen. Wir müssen aber nicht nur das richtige Produkt im Programm haben, sondern ein tiefes Verständnis dafür entwickeln, was genau hinter den Anwendungen unserer Kunden steckt.“

Zuverlässigkeit als gemeinsamer Nenner

„Für stabile Geschäfte setzen wir auf eine weite Streuung von Branchen und Regionen“, sagt Toniolo. Der gemeinsame Nenner sei immer, dass die Linearsysteme zuverlässig in anspruchsvollen Umgebungen funktionieren – unabhängig von Temperatur, Feuchte und Verschmutzung. „Wir sehen noch viele Branchen, in denen wir damit großen Anwendernutzen bieten können. Gerade, weil unsere Denke und unser Geschäftsmodell komplett anders sind, als bei klassischen Linearanbietern“, bringt es Toniolo auf den Punkt. „Sie haben oft nur eine kleines Spektrum an Anpassungsmöglichkeiten, und sind eher mit Standardprodukten auf große Volumina ausgerichtet.“ Rollon drängt stattdessen in die umgekehrte Richtung: hohe Varianz, kleine Losgrößen und tiefgreifendes Customizing.

Outsourcing der kompletten Applikation

Im der Folge kann der Kunde seine komplette Linearapplikation an Rollon outsourcen – ein attraktives Angebot angesichts steigender Lieferzeiten und knapper Entwicklungsressourcen. Denn um ein exakt passendes System zu bauen, sind viel Know-how und Erfahrung erforderlich sowie eine hochwertige Ausrüstung für Engineering, Produktion und Tests. Deshalb kann Rollon Linearlösungen oftmals schneller, performanter und professioneller umsetzen und hat gleichzeitig immer die Gesamtkosten im Auge. Weitere Argumente für das Outsourcing sind Verlässlichkeit, Performance und Kosteneffizienz sowie Einkauf, Logistik oder Gewährleistung. „Unser Mindset ist, das Optimum für den Kunden herauszuholen“, fährt der Marketingleiter fort. Schließlich habe man bei Rollon alle Kernprozesse und ein Testlabor im Haus, um eine hohe Qualität der Linearsysteme zu gewährleisten. Bei allem Wachstum dieses Level an Kundenorientierung zu halten, ist laut Toniolo vor allem eine Frage der eigenen Einstellung. Sprich: Man braucht motivierte und leistungsbereite Mitarbeiter. „Um unsere Leute mitzunehmen und Enthusiasmus für den Job zu erzeugen, investieren wir viel in eine gute Atmosphäre und Teambuilding. Die Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital.“

Von der Komponente zum System

Neue Produkte kommen bei Rollon nicht nur aus der eigenen Forschung und Entwicklung, sondern auch über gezielte Akquisitionen ins Sortiment. Ein konkretes Beispiel ist die Übernahme von Elmore. „Auf Seite der Aktuatoren konnten wir unsere Position durch den Zukauf des italienischen Marktführers entscheidend verbessern“, begründet Toniolo die Strategie. Dennoch seien Komponenten nach wie vor Kernbestandteil der Rollon-DNA und extrem wichtig für das Unternehmen. „Darum wollen wir das Produktprogramm vervollstän-



Am Stammsitz im italienischen Vimercate fertigt Rollon auf rund 12.000m² Profilverführungen und Teleskopachsen.

Bild: TeDo Verlag GmbH

digen, Synergien nutzen, neue Applikationen finden und darauf aufbauend wiederum verstärkt Systeme entwickeln.“ Durch die Integration der akquirierten Unternehmen hat Rollon heute Zugriff auf einen umfangreichen Baukasten an Linearkomponenten sowie -achsen und kann auf modularer Basis Systeme individuell auf die Kunden abstimmen. Denn im Vordergrund stehen immer dessen Bedürfnisse. In diesem Sinne gelte es, schnell auf neue Anforderungen und sich ändernde Spezifikationen zu reagieren. „Obwohl das bestehende Rollon-Portfolio eine Vielzahl an Anwendungen abdeckt, tun sich immer wieder neue Lücken auf, die wir füllen wollen. Dabei kommen wir jedoch mehr und mehr an den Punkt, an dem der Kunde mehr braucht als einzelne Komponenten“, erklärt Toniolo den Weg zu Systemlösungen. Im Gegensatz zum Komponentengeschäft, bei dem Rollon ausschließlich auf selbst gefertigte Bauteile setzt, stammen bei Li-

Interview mit Rollon-CEO Rüdiger Knevels zur Übernahme durch Timken

„Die Marke bleibt bestehen“

robotik UND PRODUKTION Ändert sich das Rollon-Portfolio mit der Übernahme?

Rüdiger Knevels: Nein, Rollon wird natürlich weiterhin an einer sinnvollen Erweiterung des Produktprogramms arbeiten, besonders im Bereich der Systemlösungen. Zudem wird es bei den Linearführungen zum Ende des Jahres diverse Verbesserungen geben, die deutliche Leistungssprünge ermöglichen. Darauf freuen wir uns schon.

robotik UND PRODUKTION Bleibt die Marke Rollon bestehen?

Knevels: Wir haben über die Jahre ein sehr klares Geschäftsmodell für kunden- und applikationsspezifische Produkte mit kurzen Lieferzeiten entwickelt, das fest

mit der Marke Rollon verbunden ist. Also auf Ihre Frage ein klares Ja.

robotik UND PRODUKTION Mit Timken ist die Rollon-Mutter erstmals ein Technologiekonzern.

Knevels: Wir haben sehr positive Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Finanzinvestoren gemacht. Allerdings haben diese in der Regel für Akquisition zum Verkauf einen Zeithorizont von durchschnittlich fünf Jahren. Unter dem neuen Dach werden wir sehr systematisch an einer langfristigen Strategie arbeiten. Diese Planungssicherheit sowie mögliche Synergien durch das riesige Fertigungsnetz und viele Serviceeinheiten weltweit werden das Wachstum von Rollon zusätzlich fördern.

robotik UND PRODUKTION Welche Möglichkeiten bietet Timken als Türöffner für neue Märkte und Branchen?

Knevels: Timken ist in den Bereichen Automobilindustrie, Sonderfahrzeuge, Landmaschinen oder Baufahrzeuge stark vertreten und hat ein weltweit strukturiertes Distributionsnetz. Zudem ist der Konzern besonders stark in den USA und China positioniert. Durch gemeinsame Auftritte erwarten wir in diesen Industriesektoren und Regionen deshalb mittelfristig überdurchschnittliche Umsatzzuwächse. ■



Bild: TeDo Verlag GmbH

Rollon setzt in seinen Produktionsprozessen auf große Fertigungstiefe und hohe Qualität.



Bild: TeDo Verlag GmbH

nearsystemen aber nicht alle Bestandteile aus eigener Produktion. Auf Seite der Motoren arbeitet das Unternehmen z.B. mit Partnern und kann so flexibel auf die Wünsche des Kunden eingehen. „Obwohl wir immer stärker in mechatronischen Systemen denken, positionieren wir uns bewusst nicht als Systemintegrator“, betont Toniolo. Man wolle kein Konkurrent der eigenen Kunden sein. „Hier ist eine saubere Trennung unbedingt erforderlich.“

Mehr Reichweite für Roboter

Über den Systemgedanken will der Anbieter stärker in die Automation einsteigen. „Deshalb war die Ergänzung unseres Angebots um eine siebte Achse für Roboterensätze ein logischer und konsequenter Schritt“, hebt Roberto Toniolo hervor. Denn oft ist die Reichweite von Robotern ein limitierender Faktor für deren Produktivität. Bei fünf bis zehn Prozent der modernen Roboterapplikationen bietet sich deshalb eine siebte Achse an – weil sie z.B. bei der Beschickung von Maschinen deutlich effizienter und günstiger ist, als ein zweiter Roboter. „Darum engagieren wir uns sehr intensiv in diesem Bereich und positionieren uns auch als Lieferant für Roboterhersteller“, fährt Toniolo fort. „Ziel ist es, auch mit der siebten Achse ein international etablierter Anbieter zu sein.“ So hat Rollon in den vergangenen anderthalb Jahren auf jedem Erdteil bereits siebte Achsen realisiert, und auch in der Systemfertigung gibt es ständig eindrucksvolle Projekte: Im Bau befindet sich derzeit z.B. eine 20m lange siebte Achse für Lackierroboter. Laut Toniolo entwickelt sich die siebte Achse für Rollon zu einer echten Erfolgsgeschichte.

Produktion in Vimercate und Arcore

Einen großen Teil seiner Linearkomponenten und -lösungen fertigt das Unternehmen in zwei Werken bei Mailand. Am Stammsitz in italienischen Vimercate entstehen auf einer Produktionsfläche von rund 12.000qm hauptsächlich Linar- und Teleskopführungen. Um sich bei der Qualität auf dem Markt abzuheben, legt das Unternehmen dabei auf drei Prozessschritte besonderen Wert: das Härten

der Linearprofile, das Schleifen und deren exakte Ausrichtung. Auf diese Weise könne man eine sehr hohe Präzision und Laufruhe gewährleisten. Die Produktion von Achsen und Systemen wurde Anfang des Jahres ins benachbarte Arcore ausgelagert. Dort hat Rollon jetzt bessere Voraussetzungen für die Fertigung geschaffen, z.B. einen erweiterten Maschinenpark, eine leistungsfähige Logistik und mit 5.000 qm Produktionsfläche ausreichend Platz für die Montage von großen Systemen. Auch diese werden, wie die Linearführungen, nach Wunsch des Kunden auf den Millimeter genau gefertigt. „Wir produzieren keine Standardachsen sondern immer kundenspezifische Lösungen“, betont der Marketing Direktor. Gefertigt wird in Aluminium, weil Rollon hier die größte Kompetenz für sich beansprucht – dadurch sind die Systeme robust und steif, aber im Vergleich zu Stahl deutlich leichter und lassen sich damit besser an Wand und Decke montieren.

Neue Webseite mit Achskonfigurator

Um den Kunden stärker in das Engineering von Achsen mit einzubeziehen, hat Rollon kürzlich eine neue Web-Seite gelauncht, auf der alle Baureihen mit Namen und Produktbildern auf einen Blick dargestellt sind. Zentraler Bestandteil des neuen Auftritts ist ein hinterlegter Achskonfigurator, über den der Kunde mit wenigen Klicks eine gut passende Vorauswahl an geeigneten Achsen erhält. „Durch unsere Matrix der spezifischen Anforderungen und Eigenschaften – z.B. zu benötigter Geschwindigkeit, Antriebsart, Profilform oder Schutzart – findet der Kunde mit dem Konfigurator schnell das zu ihm passende Produkt“, erklärt Alessandro Broi, der den neuen Konfigurator bei Rollon entwickelt hat. „Auf diese Weise wollen wir eine zentrale Anlaufstelle für Interessenten, und

Neukunden aber auch Bestandskunden zur Verfügung stellen.“ Alle Verbesserungen habe man auf Basis einer tiefen Analyse des bisherigen Online-Auftritts durchgeführt.“ Entsprechend sind auch alle Kataloge, Datenblätter und 3D-Daten aus dem Achsbaukasten online hinterlegt.

Roberto Toniolo, Rollon

» Im Bereich der siebten Achse engagieren wir uns sehr intensiv und positionieren uns auch als Lieferant für Roboterhersteller.



Bild: TeDo Verlag GmbH

Pläne und Ausblick

Für die Zukunft hat Rollon einiges in Petto und auch ganz konkrete Pläne für neue Produkte: „So wollen wir die Technik der doppelreihigen Lagern von T-Race mit denen der gehärteten und geschliffenen Führungsschienen kombinieren verrät Roberto Toniolo. Dadurch ergebe sich eine sehr hohe Performance und Lastaufnahme, bei gleichzeitig kleineren Baugrößen. „Wir wollen zudem unsere Achsen und Aktuatoren pushen, gerade in Bezug auf kollaborative Roboter. Denn in den Ansätzen von Industrie 4.0 sehen wir große Chancen und werden diesen Markt sehr genau analysieren, um den Bedarf der Kundenanspruch perfekt zu erfüllen“, resümiert Toniolo. (mby) ■

Firma: Rollon GmbH
www.rollon.de

Motek Halle 5
Stand 5405

Direkt zur Marktübersicht i-need.de

www.i-need.de/?19020