

Im Porträt: Robert Eby, meinungsstarker Gründer des Robotikspezialisten EGS

Ein Profi mit eigenem Kopf

Robert Eby, Gründer des Robotikspezialisten EGS, schwimmt nicht gerne mit dem Strom. Das verschafft ihm Ansehen bei Kunden und Lieferanten. Sein Credo: wirtschaftliche Automation und ausgeprägte Kundennähe. **Autor: Armin Barnitzke**



Bild: EGS

„Wir bauen funktionsgerecht, nicht übertrieben aufwendig. Die wirtschaftliche Automation steht für uns im Vordergrund.“

Robert Eby, EGS

Viele Firmengründer berichten ja davon, dass sie schon immer der Wunsch nach einer eigenen Firma angetrieben hat. Bei Robert Eby war das nicht so: „Mein Ziel war nie, Unternehmer zu werden“, lacht er verschmitzt, „das hat sich so ergeben, weil ich eben schon immer meinen eigenen Kopf hatte.“

Was war passiert? Für einen Schweizer Verpackungsanlagenhersteller war Robert Eby in den 1990er-Jahren weltweit unterwegs, um Maschinen in Betrieb zu nehmen. „Ich war sehr erfolgreich und alle waren sehr zufrieden. Aber dann gab es bei meinem damaligen Arbeitgeber einen Führungswechsel. Und mit dem neuen Chef kam ich gar nicht klar. Also war ich 1996 von heute auf morgen selbstständig. Weil mein Chef nicht mein Freund war und ich der Meinung, dass ich ein talentierter Profi bin, der das selber ohnehin besser kann“, so Robert Eby augenzwinkernd.

Immerhin: Als gelernter Maschinenschlosser samt Fortbildung zum Maschinenbaumeister hatte er eine gute Basis für die Firmengründung. Und er hatte etwas Geld auf der hohen Kante und so konnte er sich auch die nötigen Maschinen leisten, ohne sich verschulden zu müssen. Seine Mission: Automatisierung. Zunächst hat Robert Eby mit EGS pneumatische Handlingsysteme zur Werkzeugmaschinen-Beladung gebaut.

One-Man-Show in der Garage

„Alle Teile habe ich selbst gefertigt, quasi als One-Man-Show in der Garage“, blickt Robert Eby zurück. Das sei zwar enorm viel Arbeit mit 70 bis 80 Stunden pro Woche gewesen, habe aber auch wahnsinnig Spaß gemacht: „Nachts habe ich konstruiert, tagsüber gebaut und dann beim Kunden in Betrieb genommen. Und bevor ich ins Bett gegangen bin, habe ich eine Rechnung geschrieben“, erinnert sich Robert Eby. „Ich hab es genossen, für alles selber verantwortlich zu sein.“

Schon bald ist er auf die Idee gekommen, die Werkzeugmaschinen mit Robotern zu automatisieren. Aber Robert Eby wäre nicht Robert Eby, wenn er sich dabei nicht ein ganz besonderes Ziel gesetzt hätte. „Wir wollten ein Beladesystem bauen, das unter 100.000 DM kostet.“ Allerdings: Allein für den Roboter wurden damals Preise von rund 75.000 DM aufgerufen. Also ist Robert Eby 1999 auf die Hannover Messe gefahren, um dort mit den Herstellern über Preise zu verhandeln.

Sein Argument: „Wir nehmen euch große Stückzahlen ab, mindestens 100 Stück. Dafür geht ihr mit den Preisen runter.“ Die meisten Roboterhersteller haben den Robotik-Newcomer und seine eigenwilligen Pläne aber nicht ernst genommen. Auf offene Ohren ist EGS nur bei Heiko Röhrig gestoßen, damals frischgebackener Vertriebsingenieur bei Motoman Robotec, heute Yaskawa: „Ich hatte keinen Grund, Robert Eby als potenziellen

Robert Eby: „Mein Ziel war nie Unternehmer zu werden, das hat sich so ergeben, weil ich eben schon immer meinen eigenen Kopf hatte.“



Kunden nicht ernst zu nehmen, auch wenn er ein Newcomer war.“ Heute arbeitet Heiko Röhrig übrigens als Vertriebsleiter für EGS, so klein ist die Robotik-Welt.

Also hat Robert Eby 1999 mit Yaskawa-Robotern sein erstes roboterbasiertes Palettier- und Beladesystem konstruiert. „Bis nachts um zwei habe ich damals an der Konstruktion gesessen“, erinnert sich Robert Eby. Aber das Ergebnis, das im Jahr 2000 auf der Metav Premiere feierte, kann sich sehen lassen. „Das Gerät verkaufen wir als SUMO Multiplex immer noch genau so. Denn meine Konstruktion ist einfach, robust, langlebig und zuverlässig. Wir bauen funktionsgerecht, nicht übertrieben aufwendig. Die wirtschaftliche Automation steht für uns immer noch im Vordergrund.“

100 Roboteranlagen in zwei Jahren

Mit diesem Ansatz hat es Robert Eby geschafft, eine Menge Robotersysteme in den Markt zu bringen. Die ersten 100 Roboteranlagen mit Motoman-Robotern wurden wie abgemacht in zwei Jahren verkauft. Und er ist über all die Jahre ein enger Yaskawa-Partner geblieben. Lange war EGS in Sachen Stückzahlen der größte Systemintegrator für Yaskawa in Deutschland, heute zählt man immer noch zu den größten.

Genaue Stückzahlen will Robert Eby, der inzwischen auch Roboter von Kuka und Epson verbaut, aber nicht nennen. Nur so viel: „Über ein Prozent aller in Deutschland installierten Roboter gingen 2017 über unseren Tisch.“ Das wären über 200 Roboter pro Jahr, denn laut Roboterstatistik der IFR wurden 2017 in Deutschland knapp 22.000 Roboter installiert.

Bei Yaskawa ist man daher voll des Lobes über den meinungsstarken Partner. „Robert Eby ist ein hervorragender Kenner der Automatisierungs-

branche, der für seine Kunden alles gibt. Für ihn zählt nur die beste Lösung und dafür fordert er auch uns als Lieferanten erheblich“, so Otwin Kleinschmidt, Division Manager Robotics Germany. „Das freut uns allerdings, schließlich wollen auch wir das Beste für unsere Kunden – und das geht nur im guten Zusammenspiel.“

Robert Eby ist daher für Yaskawa ein wichtiger Gesprächspartner. So kommen die Japaner auch mal mit einer Entwicklerteam zu ihm nach Donaueschingen, um zu hören, was sich die deutschen Kunden wünschen. „Und bei den jüngsten Neuprodukten war dann vieles umgesetzt, was wir angeregt hatten“, freut er sich.

Bis alles passt

Stolz ist er auch darauf, dass er bei all seinen Projekten bis heute keinen Rechtsanwalt gebraucht und stets sein Geld bekommen hat. Denn eins ist Robert Eby wichtig: „Der Kunde soll das bekommen, was er sich vorstellt. Ich bin ja selber auch empfindlich und möchte genau das bekommen, was ich mir vorstelle.“ Und so bessert Robert Eby in den Roboteranlagen im Zweifel so lange nach, bis der Kunde zufrieden ist.

Denn inzwischen bietet EGS nicht nur kostengünstige Standardgeräte aus der Sumo-Reihe, sondern baut auch komplexe Anlagen mit mehreren Robotern, die durchaus auch mal eine Million Euro oder mehr kosten. „Für solche Anlagen braucht man aber auch den passenden Kunden, so was geht nur gemeinsam“, sagt Robert Eby.

Rund 50:50 verteile sich der Umsatz zwischen Standardautomation wie Sumo und dem kundenindividuellen Sondermaschinenbau, schätzt Robert Eby. Ähnlich gleichmäßig verteilt sei der Umsatz aus Branchensicht, denn seit 2005 liefert EGS nicht nur in die Metall-, sondern auch in die



Neben kundenindividuellen Roboteranlagen baut EGS auch standardisierte Robotersysteme. Diese nennt EGS SUMO (Standardisiert, universell, minimaler Platzbedarf sowie optimiert)



Bild: EGS



Bild: Epson/Ralf Högel

Kunststoffindustrie. Und gerade die Projekte in der Kunststoffindustrie seien oft die spannenderen, mit mehreren Robotern und aufwendiger Peripherie wie Kameras, Lasern und komplexer Montage- und Prüftechnik.

Vom Airbag zum Schnitzel

Alles in allem hat EGS in all den Jahren ein breites Gebiet abgedeckt: vom Gehäuse für Feuermelder über Wasseruhren, Klaviertasten, Airbag-Bremsysteme, Bremszylinder-Kolben, Abstandsradar-Komponenten, Kfz-Seitenscheiben, Rasierapparat-Bauteile bis zum gefrorenen Schnitzel.

Rund 60 Mitarbeiter beschäftigt EGS heute. „Zwar könnten wir rein von den Aufträgen her doppelt so viele Leute beschäftigen, aber wir wollen nicht extrem expandieren, sondern bevorzugen ein beherrschbares Wachstum. Wir wollen nicht der Größte sein, sondern dem Kunden das liefern, was wir ihm versprochen haben – perfekt und pünktlich.“

Und weil für Robert Eby der Kundenwunsch und die verbindliche Umsetzung an erster Stelle stehen, ist er keiner, der bei Technologie-Hypes vorprescht: „Wir sind Realisten.“ Entsprechend betrachtet er die Diskussion um die Mensch-Roboter-Kollaboration eher zurückhaltend, weil die kollaborative Robotik in Sachen Taktzeiten und Traglasten mit konventioneller Robotik nicht mithalten könne. „Zum Glück hat unser Hauptroboterlieferant mit dem HC10 einen MRK-Roboter auf den Markt gebracht, der auch in der Lage ist, als richtiger Industrieroboter zu funktionieren: präzise, schnell und dynamisch, wenn er in abgesicherter Umgebung läuft.“

Auch in Sachen Industrie 4.0 bevorzugt Robert Eby eine bodenständige Sichtweise: „Das ist für uns nichts Neues. Wir arbeiten schon seit 20 Jahren mit speziellen Sensoriken und kommunizieren mit übergeordneten ERP- und MDE-Systemen.“

EGS ist seit 1999 ein enger Yaskawa-Partner. Lange war man in Sachen Stückzahlen sogar der größte Systemintegrator für Yaskawa in Deutschland.

Neben Yaskawa-Robotern verbaut EGS gerne auch Epson-Scaras.

Trotz allem wachsen aber natürlich die Softwareanforderungen. Bei EGS reagiert man darauf mit Eigengewächsen: „Wir bieten unseren Mitarbeitern an, sich als Facharbeiter in Richtung Software fortzubilden. Denn es ist gut, wenn ein Softwareexperte auch weiß, was an der Front erwartet wird und wie die Kunden ticken.“

Nachwuchs aus der Gegend

Seine Nachwuchs-Fachkräfte gewinnt er durch Werbung in der Gegend und gezielte Sponsoring-Maßnahmen. „Wir haben beispielsweise für das technische Gymnasium in Donaueschingen einen Roboter gestiftet oder für das Kinder- und Jugendmuseum. Über solche Aktivitäten bekommen wir Praktikanten und werden als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen.“

So ist EGS gut aufgestellt für die Zukunft, zumal Robert Eby auch eine Führungsmannschaft etabliert hat, die den Laden auch mal ohne ihn gut schmeißt: „Manches geht inzwischen komplett an mir vorbei“, sagt er gelassen. Ähnlich gelassen geht er den Generationswechsel an, seine beiden Kinder arbeiten inzwischen im Unternehmen: Die Tochter im Marketing, der Sohn bei Inbetriebnahme und Programmierung. Und sogar der Schwiegersohn ist inzwischen als Serviceleiter im Unternehmen aktiv.

Dabei achtet Robert Eby darauf, dass seine Kinder sich wie andere Mitarbeiter bewähren: „Jedes meiner Kinder hat einen eigenen Vorgesetzten.“ Robert Eby möchte eben sehen, ob seine Kinder die Firma weiterführen möchten und können. „Da ich mit 51 noch jung bin, haben wir genug Zeit, das herauszufinden.“ Halbe Sachen wird er dabei sicher nicht machen. Denn Robert Eby hat ja seinen eigenen Kopf. ↓

EGS Automatisierungstechnik GmbH

www.egsautomatisierung.de