

V.U.: Helmut De Roovere, Industriepark  
12 Zone B, 2220 Heist-op-den-Berg

#### IN DIESER AUSGABE:

RoboJob präsentiert auf der AMB	p. 1
RoboJob präsentiert zwei nagelneue integrierte Systeme	p. 2
Mitarbeiter im Rampenlicht	p. 4
Neuer Hauptsitz	p. 6
RoboJob baut seine Zukunft	p. 8

# AUTOMATION

## UNSER ZIEL? IHRE ZUFRIEDENHEIT

Zufriedene Kunden. Jedes Unternehmen will das erreichen. Auch bei RoboJob hat die Kundenzufriedenheit höchste Priorität. Wir erhalten viel positives Feedback über unsere Automatisierungslösungen und unseren Service. Das ist schön, natürlich. Aber um herauszufinden, wo wir noch besser werden können, haben wir im Frühjahr eine Umfrage organisiert. Wir möchten uns hiermit bei Ihnen ganz herzlich für dieses lehrreiche Echo bedanken. Die Schlussfolgerungen aus dieser Untersuchung stellen die Grundlage für einige wichtige Änderungen in unserem Unternehmen dar. Wir stellen Ihnen hier die Schlussfolgerungen und unsere daraus gezogenen Konsequenzen vor.

Die hohe Zahl an Antworten belegt, dass RoboJob mit seinen Partnern und Kunden gute Beziehungen pflegt. Sie belegt auch, dass – auch wenn es immer noch Punkte gibt, die verbessert werden können – ein guter Dialog vorhanden ist. Der weitaus größte Teil der Reaktionen war positiv oder sehr positiv. Die angegebenen Kritikpunkte waren deutlich in der Minderheit, aber diese Punkte waren für uns als Ergebnis der Befragung am wichtigsten.

Bei den genannten Verbesserungen ging es um (1) die Kommunikation in der ersten Betriebsphase nach einer Installation, um (2) den Service nach der Installation und (3) um die Lieferfristen. Sie werden in den kommenden Wochen und Monaten feststellen, dass wir alle drei Punkte angegangen sind.

Um die Kommunikation in der ersten Betriebsphase nach der Installation zu verbessern, haben wir bei RoboJob eine neue Funktion geschaffen. Cathy Osan widmet sich bereits seit einigen Monaten voller Hingabe ihrer Aufgabe als Koordinatorin Verkauf (Sales Coordinator). Ihre Herausforderung besteht darin, durch eine schnelle und bessere Kommunikation mit allen Beteiligten die komplette Vorbereitung der Installationen zu optimieren. Wir stellen Cathy und ihre Arbeit an anderer Stelle in diesem Newsletter detailliert vor.

Um auch den zweiten Punkt, den Service nach der Installation, zu verbessern, hat die Geschäftsleitung von RoboJob zusätzliche Mittel zur Unterstützung des Servicebereichs bereitgestellt. In diesem Newsletter bietet Ewoud De Moor Ihnen einen Einblick in diese wichtige Abteilung in unserem Unternehmen. Sie werden feststellen, dass sich auch hier Dinge bewegt haben.

Auf Seite 5 lesen Sie, wie wir unsere Lieferzeiten verkürzen. >

## ROBOJOB PRÄSENTIERT NEUHEITEN AUF DER AMB MESSE IN STUTTGART

Vom 18. bis zum 22. September 2018 ist die AMB Messe in Stuttgart (Deutschland) das Epizentrum der metallverarbeitenden Industrie. Als belgischer Marktführer in der CNC-Automatisierung darf RoboJob dort natürlich nicht fehlen. An unserem besonders großzügig ausgelegten Stand präsentieren wir zwei nagelneue integrierte Systeme: den Turn-Assist 270 i und den Mill-Assist Essential i.

RoboJob nimmt zum vierten Mal an der alle zwei Jahre stattfindenden Ausstellung für Metallbearbeitung (AMB) in Stuttgart teil. Die AMB gehört zusammen mit der EMO in Hannover und der Metav in Düsseldorf zu den größten Messen in Deutschland. In der Heimat von Industrie 4.0 stellen alle Großen aus der metallverarbeitenden Industrie ihre Innovationen in einem Hallenkomplex von 120.000 m<sup>2</sup> vor.

### STANDGRÖSSE VERDREIFACHT

RoboJob hat alles getan, um die Teilnahme des Unternehmens an der AMB zu unterstreichen.

Dazu haben wir unseren Stand – Sie finden uns in Halle 6 am Stand C 34 – im Vergleich zu vor zwei Jahren fast dreimal so groß ausgelegt. In 2016 begrüßten wir unsere Besucher an einem Stand mit 36 m<sup>2</sup> Fläche, aber diesmal sind es gut 90 m<sup>2</sup>. Diesen Platz werden wir optimal nutzen, um mehr Besucher zu begrüßen und um unsere innovativen Automatisierungslösungen vorzustellen.



### TOWER ADVANCED

Neben unseren zwei Innovationen können Sie – wenn Sie das nicht bereits gemacht haben – unseren Tower Advanced kennenlernen.

Mit dem Tower Sortiment (Essential, Advanced und Professional) beschränkt RoboJob sich nicht länger auf das Beladen und Entladen von Werkstücken in Ihren Dreh- und Fräsmaschinen. Der Tower bietet Ihnen auch die Palettenbeladung und das Auswechseln von Spannvorrichtungen sowie von Geräten und Werkzeugen. Auf diese Weise haben Sie eine Automatisierung vor Ort, mit der Ihre CNC-Maschine länger laufen kann, ohne dass ein Maschinenbediener in der Nähe sein muss. Der Tower Advanced, den wir in Stuttgart vorstellen, wird Ihre Maschine also nicht nur mit Werkstücken versorgen, sondern auch mit Spannvorrichtungen.

### ROBOJOB AUF AMB BEI MASCHINENLIEFERANTEN

Sie finden die Automatisierungslösungen von

### ZWEI NAGELNEUE PRODUKTE

Mit dem Turn-Assist 270 i 20 (zum Drehen) und dem Mill-Assist Essential i 20 (zum Fräsen) stellt RoboJob in Stuttgart seine neusten Anwendungen vor.

Bei diesen integrierten Systemen sind alle Komponenten auf einem festen Rahmen angebracht. Das macht die Installation leichter, und wir können damit unsere Lieferfristen und Installationszeiten deutlich verkürzen. Durch eine neue Funktionalität – das Schnellwechsel-Greifsystem mit Werkstück-Erkennung – erfolgt die Programmierung der Maschinen auch viel schneller, und die Produktionsunterbrechungen werden auf das absolute Minimum beschränkt. Weitere Informationen über die beiden neusten Errungenschaften in unserem umfassenden Angebot an Standardlösungen finden Sie an anderer Stelle in diesem Newsletter.

RoboJob auf der AMB nicht nur an unserem eigenen Stand. Okuma schlägt unseren Turn-Assist 270i in Halle 4 (Stand B 11) vor und auf dem Stand von Quaser in Halle 4 (Stand B 11) finden Sie unseren Mill-Assist Essential.

Sie merken es schon: Es gibt gute Gründe, die AMB Messe mal zu besuchen.

**AMB** | Halle 6  
Stand C34  
Stuttgart | 18-22 · 9 · 2018

Info und tickets: [www.messe-stuttgart.de/amb](http://www.messe-stuttgart.de/amb)



# LERNEN SIE DEN MILL-ASSIST E i UND DEN TURN-ASSIST 270 i KENNEN.

RoboJob steht nicht still. Unsere Spezialisten sind ständig auf der Suche nach Wegen, unsere Leistungen für Sie noch weiter zu verbessern. Unsere neusten Innovationen sind der Mill-Assist Essential i und der Turn-Assist 270 i. Was sind die Merkmale dieser beiden neuen integrierten Automatisierungslösungen? Schneller, größer und mehr. Die Premiere dieser Highlights von RoboJob können Sie auf der AMB Messe in Stuttgart (Deutschland) miterleben.

RoboJob ist Marktführer bei der Automatisierung von CNC-Maschinen für kleine und mittelgroße Serien mithilfe von Standardlösungen. Das ist schön, aber wir müssen versuchen, diese Position zu halten, indem wir unseren Kunden und Partnern immer leistungsfähigere Lösungen anbieten. Dies ist uns mit der Einführung des Mill-Assist Essential i und des Turn-Assist 270 i einmal mehr gelungen. Diese Modelle bieten Ihnen noch mehr Möglichkeiten, und weil es sich um integrierte Systeme handelt, werden die Lieferfristen und Installationszeiten wohl auch deutlich kürzer werden.

Zur Verdeutlichung: Bei separaten Systemen bauen wir alle Komponenten einzeln und getrennt voneinander auf. Beim Gegenstück, bei den integrierten Modellen, befindet sich die komplette Automatisierung auf einem festen Rahmen. Das Ganze lässt sich dadurch leichter entfernen oder eventuell versetzen. So wird es zu einer einfachen Sache, diese integrierte Lösung zu einem Zeitpunkt bei der einen Maschine und danach bei einer anderen Maschine aufzustellen. Das bietet den großen Vorteil, dass Sie einen einzigen Robot sehr flexibel bei der Produktion einsetzen können.

## MA E i und TA 270 i: einzigartig in ihrer Weise

Mit dem Mill-Assist Essential Integrated und dem Turn-Assist 270 Integrated hat RoboJob wieder einen großen Schritt nach vorn gemacht. Das Besondere am MA E i ist, dass diese neuste Errungenschaft in der Serie der Standard-Automatisierungslösungen für das Beladen und Entladen von Fräsmaschinen die erste integrierte Maschine ihrer Art ist. Genau wie die anderen Produkte der Mill- und der Turn-Assist Serie ist der MA Essential i kompakt, zugänglich, sichtbar und besonders benutzerfreundlich. Die intuitive Software führt Sie im Handumdrehen durch den Programmiervorgang. Selbst die allerneuesten Funktionen beherrschen Sie in kürzester Zeit. Welche großen Vorteile bietet Ihnen das? Mehr Erträge, mehr Effizienz und mehr Flexibilität.

## Werkstück-Erkennung

Ebenfalls neu an diesen Anwendungen ist das Schnellwechsel-Greifersystem mit Werkstück-Erkennung. Bisher war es so, dass wenn der Greifer kein Werkstück fand und er deshalb leer in die Luft griff, er seine Tätigkeit wie immer einfach weitergeführt hat. Solange der Bediener oder die Maschine dieses Problem nicht bemerkten, hat der Robot seine Aufgaben pflichtgetreu fortgesetzt. Diese unnötig langen Produktionsunterbrechungen gehören jetzt der Vergangenheit an. Die Werkstück-Erkennung sorgt dafür, dass der RoboJob Robot ein Signal ausgibt, wenn kein Werkstück mehr verfügbar ist. Der Maschinenbediener sieht das Signal, er kann sofort eingreifen, und die Unterbrechung bleibt auf das absolute Minimum beschränkt. Die logische Folge ist eine Steigerung Ihrer Produktionsgeschwindigkeit. Genau wie beim Turn-Assist 200i wurde diese neue Funktionalität auch bei den beiden neuen Modellen implementiert.



Sowohl der Mill-Assist Essential Integrated (zum Fräsen) als auch der Turn-Assist 270 Integrated (zum Drehen) sind die ideale Lösung für kleine Serien mit Werkstücken von bis zu 270 mm. Die Nutzlast ist je nach dem gewählten Modell unterschiedlich. Sie haben die Wahl zwischen 20 kg oder 35 kg bei einem MA E i; und bei einem TA 270 i können Sie sich zwischen einem Robot mit einer Nutzlast von 20 kg oder von 35 kg entscheiden.





## Modulare Erweiterungen

Diese Standardlösungen können für Sie weiter individualisiert werden. RoboJob bietet Ihnen dazu ein breites Angebot an modularen Erweiterungen an, wie z.B. eine Wendeeinheit und Möglichkeiten zur Steigerung der



Leistungsfähigkeit Ihres Robot. Auf diese Weise können wir unseren Standard-Robot doch vollständig nach Ihren Wünschen konfigurieren.

## Halbierung der Installationszeit

Integrierte Systeme wie der MA E i und der TA 270 i bieten außerdem den Vorteil, dass die Installation schneller und einfacher verläuft. Diese beiden neuen Maschinen installieren wir in der Hälfte der früheren Installationszeit: Wo bisher noch 4-5 Tage notwendig waren, um ein System komplett einsatzbereit zu haben, schaffen wir das jetzt in nur 2 Tagen!



## Schulungszentrum

Integrierte Systeme lassen sich viel leichter einrichten, und deshalb wird die Installationszeit natürlich blitzschnell. Unsere Fachkräfte haben jedoch mehr als genug zu tun, und dadurch kämpfen wir mit großen Wartezeiten. Deshalb haben wir uns auf die Suche nach einer Lösung gemacht. Und die haben wir auch gefunden. In unserem neuen Hauptsitz in Heist-op-den-Berg legen wir zur Zeit letzte Hand an dem einzigen echten RoboJob Schulungszentrum an. Hier können unsere Partner bald alles über die Installation unserer Lösungen lernen. Danach besitzen diese das gesamte Know-how und alle Tools, um bei ihren Kunden RoboJob Lösungen selbst installieren zu können. Bei etwaigen Fragen werden sie dann natürlich von unseren eigenen Experten tatkräftig unterstützt.

*Wenn Sie es gar nicht erwarten können, unsere neuesten Innovationen kennenzulernen, dann besuchen Sie uns doch in der Zeit vom 18.-22. September 2018 auf der AMB Messe in Stuttgart (Halle 6, Stand C 34).*



# MITARBEITER IM RAMPENLICHT



Ewoud De Moor, 27 Jahre  
Tätig bei RoboJob seit: 2015  
Funktion: Service Expert - Kundendienst  
Experte  
Persönlicher Status: glücklicher Single.  
Genießt gern das Leben. Seine Hobbys sind  
Reisen, Segeln ...

**Wissenswertes:** Ewoud hat einen Hintergrund als Software-Programmierer. Er begann auch bei RoboJob als Software Engineer. Diese Kenntnisse und Erfahrungen sind für ihn in seiner heutigen Funktion als Service Expert eine optimale Unterstützung. Er kennt die RoboJob Steuerung wie seine Westentasche, und er hat auf (fast) alle Fragen eine Antwort.

## Darstellung des Arbeitsfelds in einfachen Worten.

“Wenn ein Kunde oder Partner von RoboJob unsere Systeme einsetzt und etwas nicht gleich wie gewünscht funktioniert, kann er sich an unseren Servicebereich wenden. Dabei ist dann die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er mich am anderen Ende in der Leitung hat. Ich werde dann versuchen, ihn optimal zu unterstützen, seine Frage zu beantworten und sein Problem zu lösen.

Mein Aufgabenbereich ist also sehr breit und vielseitig. Mal klappt es beim Kunden nicht, erstmals die Automatisierung bei einem Werkstück einzusetzen. Und mal habe ich jemand am Telefon, der einen Kollegen vertreten muss und der vorher noch nie mit unseren Lösungen gearbeitet hat. Ich helfe diesen Personen dann effizient weiter. Außerdem unterstütze ich nicht nur unsere Kunden. Sehr häufig telefoniere ich auch mit unseren Partnern. Wenn diese bei der Installation einer RoboJob Maschine auf ein Problem stoßen, helfe ich ihnen aus der Klemme, damit alles schnell und reibungslos abläuft.”

## Was findest du besonders gut an deiner Arbeit?

“Die Nähe zur Praxis. Als ich noch als Software-Entwickler tätig war, habe ich jeden Tag von morgens bis abends am Computer gesessen. Das passiert immer noch, aber jetzt habe ich auch viel menschlichen Kontakt. Und ich kann jeden Tag mit den Automatisierungslösungen von RoboJob arbeiten, wenn auch als Fernbetreuer. Ich denke mit unseren Kunden aktiv mit. Wenn es möglich ist, sehe ich auch selbst mal mit nach. Auf diese Weise versuche ich, ihre Fragen zu beantworten. Wenn ich so jemand weiterhelfen kann, erfüllt mich das mit sehr großer Zufriedenheit.

Es ist auch eine gute Sache, dass bei RoboJob dem Servicebereich immer mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird. Man kann in diesem Bereich an allen Ecken und Enden spüren, dass hier nachhaltig investiert wird. Wir bekommen alle Tools und Mittel, um unseren Service auf einen höheren Level zu bringen. So konnten wir zum Sommeranfang einen neuen Kollegen in unserer Abteilung begrüßen. Und zurzeit legen wir letzte Hand bei der Implementierung eines Ticket-Systems an. Damit können wir jede eingehende Frage besser dokumentieren, die Verarbeitung effizienter organisieren und aus allen Serviceanfragen bei uns nachhaltig zu lernen. Ein absolut praktisches System.

Zusammengefasst: Wir machen große Schritte nach vorn. Das will ich gern an einem Beispiel verdeutlichen. Vor einigen Monaten stellten wir fest, dass eine Reihe von Kunden mit demselben Problem kämpfte. Wir haben das untersucht und konnten feststellen, dass dieses Problem auf eine bestimmte Komponente zurückzuführen war, die wir von einem Lieferanten erhielten. Wir haben das Problem bei dieser Firma angesprochen, und am Ende haben wir entschieden, eine Art von ‘Rückrufaktion’ vorzunehmen. Wir haben überprüft, welche Kunden diese Komponente bei ihrer Automatisierung verwendeten, wir haben alle diese Kunden kontaktiert und wir haben diese Komponente immer ersetzt. Obwohl bei den meisten Kunden noch keine Probleme aufgetreten waren. An so einer Vorgehensweise mache ich fest, dass wir unseren Service auf einen höheren Level gebracht haben. Wir arbeiten nicht nur reaktiv, sondern auch proaktiv. Und das ist ein großer Schritt nach vorn.”

## Was hat dich in deiner Zeit bei RoboJob am meisten beeindruckt?

“Ein Kunde rief immer wieder wegen derselben Fehlermeldung an. Und

ich konnte dafür keine Lösung finden. Was stellte sich schließlich als Grund heraus? Der Kunde hatte versucht, ein Werkstück zu heben, das fast dreimal so schwer war, wie die Leistungsfähigkeit des Robot es zuließ. Daraus habe ich gelernt, dass man nichts als selbstverständlich annehmen darf. Wir kennen die Leistungsfähigkeit unserer Robots, aber unsere Kunden verlieren diesen Punkt manchmal aus dem Blick. Ich habe daraus gelernt, dass ich jede Frage oder jedes Problem aus der Sicht des Kunden bzw. des Benutzers betrachten muss. Auf diese Weise komme ich oft sehr schnell zu einer für uns möglicherweise naheliegenden Lösung. Und wenn ich diese nicht sofort finde, dann kann ich mich auf meine findigen Kollegen verlassen, die alle Experten in ihren Fachgebieten sind. Ganz gleich, ob es sich dabei um die Software, um ein mechanisches Problem oder um die Elektronik handelt, ich kann mich immer auf Kollegen verlassen, die mich nachhaltig unterstützen können. Und dabei lerne ich jedes Mal auch selbst etwas dazu, so dass ich dem nächsten Kunden schneller helfen kann.

Zum Schluss möchte ich unseren Kunden und Partnern noch einen Tipp geben. Ich werde sehr oft von einer Person angerufen, die direkt neben einer lärmenden Maschine steht. In diesem Fall kann ich kaum verstehen, wer der Anrufer ist, von welcher Firma angerufen wird, welche RoboJob Lösung dort installiert ist und was die Frage selbst ist. Mein erster Satz ist in diesen Fällen sehr häufig: ‘Können Sie bitte nach draußen gehen, ich verstehe Sie sehr schlecht’. Damit möchte ich deutlich machen, den Servicebereich von einer ruhigen Umgebung aus anzurufen. Das Problem lässt sich dann nämlich schneller lösen.”



Cathy Osan, 41 Jahre  
Tätig bei RoboJob seit: 2015  
Funktion: Sales Coördinator - Koordinatorin  
Vertrieb  
Persönlicher Status: verheiratet mit Bart  
und Mutter von Jorre (10 Jahre)

**Wissenswertes:** Cathy begann vor knapp 10 Jahren, bei Aluro Group zu arbeiten. Sie hat eine umfassende Karriere absolviert, auch bei einigen unserer Schwesterunternehmen. Seit 4 Jahren arbeitet Cathy für RoboJob: zuerst ‘hinter den Kulissen’ bei Aluro Group, und seit 3 Jahren voll ‘aktiv’ bei RoboJob. Sie hat also zuerst das ganze Unternehmen gründlich kennenlernen können, bevor sie jetzt seit kurzem als Ansprechpartnerin für unsere Kunden und Partner in den Vordergrund getreten ist. Die gesamte Erfahrung und das umfangreiche Know-how aus den zurückliegenden Jahren kann sie jetzt äußerst vorteilhaft einsetzen.

## Darstellung des Arbeitsfelds in einfachen Worten.

“Ich habe bei RoboJob als Office Manager angefangen. Dort war ich unter anderem in den Bereichen Bestellwesen, Rechnungswesen und Kundenverwaltung (CRM) tätig. Seit gut zwei Monaten habe ich im Unternehmen eine neue Herausforderung angenommen. Wir haben festgestellt, dass wir bei der Kommunikation mit unseren Kunden eine Person für die Phase nach dem Verkauf und vor der Installation brauchten. Während des Verkaufs fungiert der Verkäufer als Ansprechpartner für den – dann noch potenziellen – Kunden. Und nach der Installation ist unser Servicebereich zuständig. Dafür ist unter anderem auch Ewoud verantwortlich, der hier ebenfalls vorgestellt wird. Aber für den Zeitraum zwischen der Bestellung und der Installation war nicht 100%ig eindeutig, wer der richtige Ansprechpartner war. Deshalb habe ich die Funktion der Koordinatorin Vertrieb (Sales Coördinator) übernommen. In diesem Bereich ist alles noch etwas neu für mich, aber ich versuche, dafür zu sorgen, dass der Kunde sich keine Sorgen machen muss. Ich stehe mit allen beteiligten Parteien in engem Kontakt, und ich kann so den Kunden laufend darüber unterrichten, welche Schritte eingeleitet wurden. Und dabei muss Vieles berücksichtigt werden: die Bestellbestätigungen und die Installationstermine, das Zusammenstellen der erforderlichen Informationen und der Dokumentation, um die Installation optimal vorzubereiten, die Termine mit den Händlern, den Vertriebsbeauftragten und den Maschinenlieferanten absprechen usw. Ich stehe auch in engem Kontakt mit unserem Bereich Planung und mit allen Kollegen, die an der Installation beteiligt sind. In diesem gesamten Prozess besteht meine Aufgabe darin, proaktiv zu koordinieren und möglichst schnell zu reagieren.



Zusammengefasst bedeutet das, dass ich unseren Kunden Arbeit und Sorgen durch eine gezielte Betreuung in dieser Übergangsphase abnehme. Deshalb gehört es zu meinen Aufgaben, erstens die Installation möglichst gut vorzubereiten, zweitens etwaige Probleme zu erkennen und umgehend abzustellen und schließlich drittens die Kommunikation und die Zusammenarbeit aller beteiligten Teams von RoboJob zu optimieren. Das ist eine enorme Herausforderung, die vielleicht noch eine gewisse Zeit braucht, bis alles perfekt eingespielt ist, aber letztendlich werden wir damit unsere Lieferfristen verkürzen und die Kundenzufriedenheit steigern.“

### Was findest du besonders gut an deiner Arbeit?

“Ich habe eigentlich drei zusammengehörige Antworten auf diese Frage:

1) Das Ganze ist eine riesige Herausforderung, 2) ich lerne sehr viel dabei, und 3) ich helfe unseren Kunden gern.

Das Ganze ist natürlich eine totale Herausforderung. RoboJob ist in der letzten Zeit rasant gewachsen. Das ist natürlich positiv. Aber in diesem Prozess gibt es auch Probleme durch das Wachstum, und dessen sind wir uns nur zu gut bewusst. Mit der neuen Funktion der Koordinatorin Vertrieb wollen wir unterstreichen, dass wir uns diesen Problemen aktiv stellen. Es macht mich sehr zufrieden, wenn sich in diesem Prozess positive Ergebnisse einstellen. Wenn es mir gelingt, unsere Installationsvorbereitung zu verbessern, die Kommunikation zwischen allen Parteien zu optimieren und schließlich auch die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, dann bin ich überglücklich.

Dazu kommt, dass diese Aufgabe eine echte Bereicherung für mich ist, ein echter Sprung nach vorn in meiner persönlichen Entwicklung. Kommunikation, Planung, Sprachkenntnisse, Projektmanagement, das sind alles Fertigkeiten, die ich jetzt weiterentwickeln kann. Man hat mich also einfach den Löwen vorgeworfen, und es wird von mir – und natürlich auch von meinen Kollegen – abhängen, dass es RoboJob gelingt, unsere Kunden auch weiterhin mit machbaren und realistischen Lösungen zu unterstützen.

Und jetzt kommen wir zum dritten Punkt: den Kunden helfen. Unsere langen Lieferzeiten bereiten ihnen manchmal echte Probleme. Und meine Kollegen, die wegen einer Installation zum Kunden reisen, treffen manchmal auf unvorhergesehene Umstände, im Klartext, auf ‘böse Überraschungen’. Aber unsere Fachleute haben viel Erfahrung, und sie sind echte Spitzenkräfte, die lösen auch das. Aber eigentlich sollten solche ‘bösen Überraschungen’ nicht auftreten. Es macht mir sehr viel Freude, solche Situationen zu vermeiden, indem ich alles vorher gut erfasse und die Installation bestmöglich vorbereite. Dann verläuft alles schneller und reibungsloser, wir können als Lieferant effizienter arbeiten und damit schließlich auch die Kundenzufriedenheit steigern.“

### Was hat dich in deiner Zeit bei RoboJob am meisten beeindruckt?

“Wirklich kritische Sachen habe ich in meinen zwei Monaten als Koordinatorin Vertrieb noch nicht erlebt. Aus den Reaktionen unserer Kunden kann ich aber entnehmen, dass für einen Ansprechpartner während der Vorbereitung der Installation wirklich Bedarf bestand. Viele auftretende Fragen und Risiken konnte ich bereits proaktiv identifizieren und klären. Der Lernprozess ist für mich und für meine Kollegen aber noch nicht zu Ende. Wir können immer noch besser werden, und deshalb besteht ein großer Teil meiner Aufgabe darin, meine Kollegen, die auf eine neue Art und Weise arbeiten müssen, hier ständig zu motivieren und zu kontrollieren. Zum Glück haben sie das sehr gut begriffen. Sie wissen auch, dass unser Ziel darin besteht, gemeinsam den Service von RoboJob immer weiter zu optimieren.“

> Fortgesetzter text p1

### Schnellere Lieferung

Zum Schluss gibt es noch das Thema Lieferfristen. Wir verstehen nur allzu gut, dass Sie bei der Bestellung einer Automatisierungslösung in Topqualität keine sechs Monate auf deren Lieferung warten wollen. Und Sie können ganz sicher sein, dass wir mit allen Kräften an einer Lösung arbeiten. Ein wichtiges Element dieser Lösung ist die Einführung unserer integrierten Systeme. Dieses Produktsortiment, bei dem alle Komponenten auf einem festen Rahmen angebracht sind, wird dafür sorgen, dass unsere Lösungen leichter und damit viel schneller installiert werden können. Sie können die neusten integrierten Systeme in diesem Newsletter oder auf der AMB Messe in Stuttgart kennenlernen.

Mit der zweiten Lösung für die langen Lieferzeiten haben wir auch eine große Investition nicht gescheut. Bislang führen die Spezialisten von RoboJob noch alle Installationen selbst aus. Durch die vielen Umsetzungen nahm das sehr viel Zeit in Anspruch. Mit dem Umzug in unser neues, viel mehr Platz bietendes Gebäude (an anderer Stelle in diesem Newsletter finden Sie einen Fotobericht über unseren neuen Standort) haben wir nicht nur unsere Kapazitäten deutlich gesteigert. Wir haben auch für unser eigenes RoboJob Schulungszentrum Platz geschaffen. Dort werden wir unsere Partner gründlich schulen, so dass diese die Installation unserer Automatisierungslösungen komplett in Eigenregie ausführen können. Auf diese Weise wird die Zahl der RoboJob Experten sich nachhaltig vervielfachen, wodurch wir in die Lage versetzt werden, unsere Lieferfristen drastisch verkürzen zu können.

*Sie merken es schon: Bei RoboJob tun wir nicht nur alles, damit unsere Kunden zufrieden bleiben. Nein, wir leisten unser Äußerstes, damit unsere Kunden hochzufrieden mit uns sind.*

## BESTELLEN SIE JETZT UNSER NEUES WHITEPAPER

### Auswirkung der Robotisierung am Arbeitsplatz

Industrie 4.0, Digitalisierung, Internet of Things, Robotisierung. Das sind alles gut klingende und ganz angesagte Themen. Die Frage ist allerdings: Wie ist die Auswirkung am Arbeitsplatz? Welche Bedeutung hat das für die Arbeitnehmer und für die Erfüllung ihrer Aufgaben? Haben die Arbeitskräfte überhaupt noch eine Funktion? RoboJob hat diese Frage näher untersucht. Die Ergebnisse können Sie in unserem neuen Whitepaper nachlesen: ‘Auswirkung der Robotisierung am Arbeitsplatz’.

In den Medien findet man die widersprüchlichsten Berichte. ‘Robots nehmen den Arbeitnehmern die Arbeitsplätze weg’ – ‘Nur mit Robots können Arbeitsplätze erhalten werden’. Wem kann man da eigentlich noch glauben? Als Marktführer in der Automatisierung von CNC-Maschinen für kleine und mittelgroße Serien kann RoboJob dann nur eines tun: Diese Frage selbst näher untersuchen.

Bei unserer Untersuchung kamen noch mehr Fragen ans Licht, wie z.B.: ‘Warum ist die Automatisierung für die Fertigungsindustrie so wichtig?’, ‘Wie sieht die zukünftige Rolle von nicht gut ausgebildeten Arbeitskräften aus?’, ‘Wie kann man die Fertigungsindustrie für die Jüngeren wieder attraktiv machen?’ und ‘Wie können wir dafür sorgen, dass die Fertigungsindustrie auch weiterhin für Personen interessant bleibt, die bis zum Alter von 67 Jahren arbeiten müssen?’ Sie finden alle unsere Antworten und Schlussfolgerungen in unserem neuen Whitepaper: ‘Auswirkung der Robotisierung am Arbeitsplatz’. Viel Freude beim Lesen!



### Wie kann man das Whitepaper bestellen?

- > Gehen Sie bitte zu [www.robojob.eu](http://www.robojob.eu)
- > Geben Sie Ihren Namen und Ihre E-Mail-Adresse ein
- > Das Whitepaper wird dann an Ihre E-Mail-Adresse gesendet

# NEUER HAUPTSITZ BIETET IHNEN NOCH MEHR ROBOJOB

Etwas später als erwartet konnten wir Anfang Mai in das neue RoboJob Gebäude einziehen. Hier und da fehlt noch etwas Farbe oder letzte Nacharbeiten sind notwendig, aber jeder hat jetzt seinen Platz gefunden. Sehen Sie doch einfach mal bei uns vorbei – wir bieten Ihnen jetzt noch mehr RoboJob!



Unser neuer Standort – Industriepark 13, Zone B in Heist-op-den-Berg – liegt kaum 200 Meter von unserer alten Niederlassung entfernt, aber der Unterschied ist schon gewaltig. Eine neue Welt, die vor allem mehr Platz bietet. Platz, den wir nutzen, um für Sie noch bessere Leistungen zu erbringen. Kurz gesagt: Platz für noch mehr RoboJob.



Der Unterschied zeigt sich schon bei der Ankunft am neuen Gebäude, wo ein groß dimensionierter Parkplatz auf Sie wartet. Durch den schön gestalteten Haupteingang kommen Sie in den großzügig und ansprechend ausgelegten Empfangsbereich und anschließend in den geräumigen Showroom. Eine wirklich gelungene Gestaltung im Vergleich zu unserem früheren Gebäude, wo wir Ihnen unsere innovativen Lösungen notgedrungen in der Werkshalle vorstellen mussten. In unserem nagelneuen Saal für Präsentationen können unsere Kunden und unsere Partner in aller Ruhe Demonstrationen unserer neuesten Produkte erleben und diese auch selbst testen.



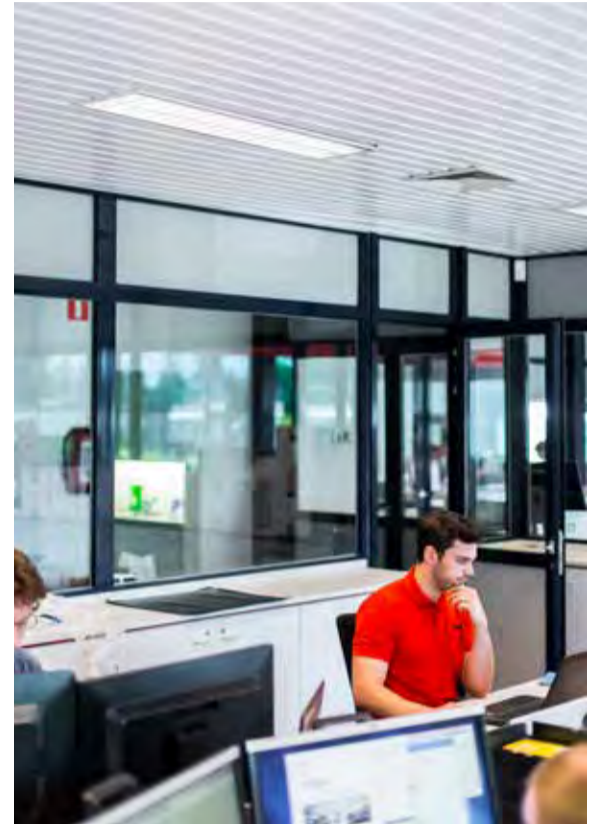
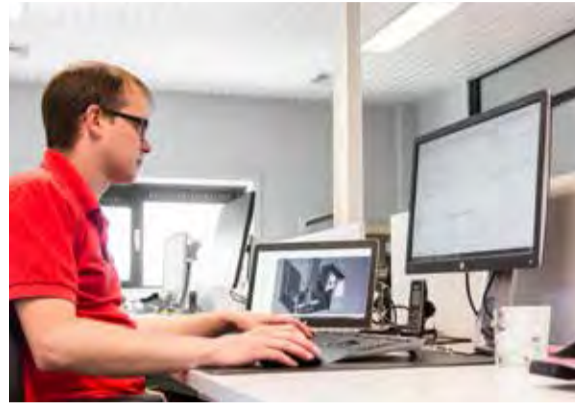


---

## Neuer Hauptsitz

---

Sie merken es schon: Bei der Ausgestaltung unseres neuen Standorts waren Sie, unsere Kunden und Partner, ganz besonders wichtig. Aber wir haben auch an unsere Mitarbeiter gedacht. Wir haben jetzt gut ausgestattete und moderne Meetingräume und mehr Bürofläche.



---

Und auch unsere Werkshalle wurde wesentlich besser gestaltet als zuvor.



---

### Schulungszentrum

Abschließend möchten wir betonen, dass wir trotz aller dieser Erweiterungen und Ausbauten doch noch Platz für eine echte Neuheit reservieren konnten. Wir nehmen gerade die letzten Arbeiten an unserem eigenen RoboJob Schulungszentrum vor, eine separate Räumlichkeit, wo man begleitet von unseren Spezialisten unsere RoboJob Anwendungen intensiv erlernen kann.

Wir hoffen, Sie in Kürze zu einer Schulung, zu einer Demonstration, zu einem Test einer unserer Automatisierungslösungen oder auch einfach zu einer Rundführung durch unser neues Gebäude begrüßen zu dürfen.





# GEMEINSAM BAUEN WIR DEN ERFOLG UNSERER KUNDEN

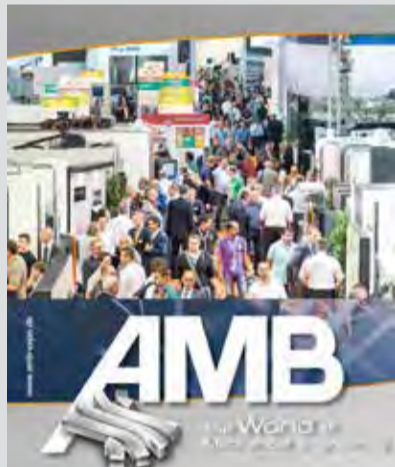
IVO Oesterle ist in Deutschland ein fester Begriff im Bereich Zerspanung. Seit anderthalb Jahren bietet die Firma von Markus Oesterle Automatisierungslösungen von RoboJob an. "Die Benutzer können damit intuitiv loslegen. Und die Zuverlässigkeit ist außergewöhnlich groß."

## ERFOLG HÄNDLER

Markus Oesterle (Geschäftsführer von IVO Oesterle, Deutschland)

## “ Die einfache Steuer-Software macht den Unterschied

- **IVO Oesterle wurde vor 25 Jahren in Vöhringen in Bayern gegründet, eine Stadt zwischen Stuttgart und München. Die Firma unter der Leitung von Markus Oesterle verkauft High-End-Produkte in der Zerspanung: von Maschinenwerkzeugen, Automatisierung und Spanntechnik bis hin zu Geräten und Werkzeugen. Dieser Betrieb liefert damit alles, was ein Kunde in der Zerspanung braucht, um effizient zu produzieren.**



IVO Oesterle fungiert wegen dieses umfassenden Angebots als Systempartner für seine Kunden. Die 10 Beschäftigten von IVO übernehmen für die Kunden die komplette Installation nach den GU- und CE-Normen. Dieses einzigartige Know-how wissen die Kunden sehr zu schätzen.

Markus Oesterle vertraut auf einige wichtige externe Partner. Diese unterstützen ihn bei speziellen Aufgaben. Seit Anfang 2017 ist RoboJob einer dieser Partner. "RoboJob verfügt über ein vielseitiges Angebot an Automatisierungslösungen für Dreh- und Fräsmaschinen. Diese findet man überall in Westeuropa. Die Maschinen von RoboJob

unterscheiden sich durch die Einfachheit der Steuer-Software. Der Benutzer kann damit intuitiv loslegen, alles erklärt sich von selbst. In nur wenigen Minuten schaltet man von einem Werkstück zum anderen um."

Einen zweiten großen Vorteil sieht Markus Oesterle in der hohen Zuverlässigkeit der RoboJob Lösungen. "Wir bekommen nur sehr wenige Störungsmeldungen. Das ist wirklich außergewöhnlich. Und wenn doch mal eine Störung auftritt, dann stellen die Wartungsmonture von RoboJob diese schnell und effizient ab. In über 90% aller Fälle ist das sogar durch die Fernbetreuung möglich."

## Tower: riesige Lagerkapazität auf kleinstem Raum

Oesterle ist begeistert von dem begrenzten Platz, den die Maschinen von RoboJob einnehmen. Im Bereich Automatisierung wird so größtmögliche Leistung auf kleinster Fläche garantiert. "Wegen der flexiblen Anschlüsse und Hilfsstücken sind keine neuen maßgeschneiderten Inlays für neue Komponenten notwendig. Dadurch gibt es fast keine Nebenkosten bei der Implementierung. Und der Tower ist wirklich das Non-Plus-Ultra. Mit ihm hat der Kunde die Möglichkeit, Paletten mit Klemmvorrichtungen und Komponenten in die Verarbeitungsmaschinen zu laden. Und mit seiner Höhe von 4,50 Meter bietet der Tower eine riesige Lagerkapazität auf besonders kleiner Fläche."

Die vielen Vorteile der RoboJob Systeme haben sowohl die Kunden als auch die Vertreter von IVO vollständig überzeugt. In anderthalb Jahren konnte diese Firma bereits 10 RoboJob Systeme verkaufen. "RoboJob hat bei uns vor Ort eine Schulung organisiert. Und das lief perfekt. Alle unsere Mitarbeiter aus dem Vertrieb konnten sofort mit den Maschinen von RoboJob praxisnah üben und präsentieren diese jetzt mit viel Freude und Hingabe unseren Kunden. Und auch die sind 100%ig zufrieden. Die Installationen verlaufen sehr schnell, und nach einigen Tagen ist alles einsatzbereit. Die eindeutigen Einweisungen und die einfache Bedienung sind für alle unsere Kunden ein ganz großes Plus. Ja, bei uns hört man nur Positives über die Zusammenarbeit mit RoboJob", sagt Markus Oesterle abschließend.