

Durchgängige Systemlösungen für den Schüttgutbereich

Im Juli ist Schmersal eine Vertriebspartnerschaft mit Scanmin Africa eingegangen, um ein erweitertes Systemlösungsangebot für die Schüttgutindustrie bereitzustellen. Im Interview erläutert Udo Sekin, Branchenmanager Schwerindustrie bei der Schmersal-Gruppe, die Details und Hintergründe.

Herr Sekin, bitte erläutern Sie zunächst einige Details rund um die Partnerschaft – haben Sie bereits zuvor zusammengearbeitet, wer bringt welche Produkte ein usw.

U. Sekin: Scanmin Africa ist ein relativ junges Unternehmen mit Sitz im südafrikanischen Johannesburg, das sich auf die radiometrische Online-Elementaranalyse von Schüttgütern spezialisiert hat. Bei dem von Scanmin

entwickelten Nita II handelt es sich um ein automatisiertes System, das um das Förderband herum installiert werden kann. Damit lassen sich direkte Online-Echtzeitinformationen zur Prozesssteuerung generieren oder Qualitätskontrollen im laufenden Betrieb vornehmen, was die manuelle Entnahme von Proben für Analysen vollständig überflüssig macht.

Schmersal (www.schmersal.com) verfügt über mehr als sechs Jahrzehnte Erfahrung in der Schwerindustrie. Wir bieten unseren Kunden in dieser Branche ein umfassendes Programm mechanischer und elektronischer Systemkomponenten, wie Bandschieflaufschalter, Befehls- und Meldegeräte oder Kreuzschalter, die weltweit in der Schüttgutverarbeitung eingesetzt werden. Im Rahmen unserer Partnerschaft verbinden wir die Kernkompetenzen von Schmersal und Scanmin, sodass wir unsere gemeinsamen Zielbranchen, zu denen die globale Zement- und Kohleindustrie, die Schüttgut verarbeitende Industrie, Häfen, Kraftwerke usw. zählen, mit durchgängigen Systemlösungen beliefern können.

Welche Bedeutung hat die Schüttgutindustrie für die Schmersal-Gruppe heute? Inwieweit soll diese ausgebaut werden?

U. Sekin: Schmersal ist mit seinen Fertigungsstandorten in Brasilien, Indien und China seit Jahren mit den Volkswirtschaften der Brics-Staaten eng verknüpft, zu denen Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika

zählen. Zusammen mit Scanmin Africa ist Schmersal nun optimal in vier der fünf größten Staatengemeinschaften vertreten, in denen rund drei Milliarden Menschen leben – mehr als 40 % der Weltbevölkerung – und die gleichzeitig über 65 % der weltweiten Rohstoffvorkommen verfügen. Natürlich sind das wichtige Märkte für die Schmersal-Gruppe. Durch die Zusammenarbeit mit Scanmin können wir nun auch unser Vertriebsnetzwerk in Südafrika weiter ausbauen, sodass Schmersal global breiter aufgestellt ist.

Welches sind die wesentlichen Kundenanforderungen in der Schüttgutindustrie und wie begegnen Sie diesen mit Ihrem erweiterten Systemangebot?

U. Sekin: Unsere global agierenden Kunden wünschen sich vermehrt Komplettlösungen aus einer Hand, die sie rund um den Globus abrufen können. Sie erwarten von ihren Lieferanten, dass ihnen für diverse Fragen und Probleme ein alleiniger Ansprechpartner zur Verfügung steht, der ihre Anwendungen kennt und versteht sowie über umfassendes Know-how verfügt. Daher hat Schmersal nicht nur als einen eigenständigen Geschäftsbereich Dienstleistungen aufgebaut, sondern geht auch strategische Allianzen mit anderen Lieferanten ein. Bereits vor zwei Jahren haben wir eine Vertriebspartnerschaft mit dem Unternehmen Coal Control geschlossen, einem Spezialisten im Bereich Investitionsschutz und insbesondere für die Erkennung von Bandriss,



Bild: Schmersal

Udo Sekin ist Branchenmanager Schwerindustrie bei der Schmersal-Gruppe

Längsschlitz und einer Stahlgurtüberwachung an Fördereinrichtungen. Die Systeme und Lösungen, die Schmersal gemeinsam mit seinen Partnern entlang der gesamten Prozesskette an Förderanlagen anbieten kann, sind ein echtes Alleinstellungsmerkmal – ein solches Lösungsportfolio bietet derzeit kein weiterer Marktteilnehmer.

Haben Sie bereits erste gemeinsame Kundenprojekte realisiert, bitte nennen Sie Details zu einer Beispielapplikation.

U. Sekin: Wir haben erst vor einem halben Jahr begonnen, unsere Vertriebs-

partnerschaft mit Scanmin Africa zu kommunizieren, und sind bei unseren Kunden auf eine sehr breite Zustimmung und eine überaus positive Resonanz gestoßen. Wir führen derzeit intensive Gespräche mit vielen unserer internationalen Kunden und haben erste Angebote im Markt platziert. Allerdings werden wir auf die erste Auftragsvergabe noch warten müssen, da die Projektlaufzeiten in der Schwerindustrie in der Regel bis zu zwei Jahre dauern, sodass wir jetzt noch keine konkreten Applikationen benennen können.

Welche weiteren Potenziale bietet Ihre Partnerschaft, zum Beispiel im Hinblick auf weitere Branchen, Länder usw.?

U. Sekin: Wir sehen große Marktpotenziale in China und Indien. Beispielsweise ist China mit einer Produktionsmenge von 2,5 Mrd. t pro Jahr der größte Zementhersteller der Welt, gefolgt von Indien mit 0,28 Mrd. t. Das sind für uns Zukunftsmärkte, in denen wir uns verstärkt als Komplettanbieter mit umfassenden Systemen, Lösungen und Dienstleistungen für die Schüttgutindustrie positionieren werden. (ih)

PI präsentierte Neuheiten von Profisafe für OPC UA bis zur TSN-Integration in Profinet

Auf der SPS IPC Drives gab PI (Profibus & Profinet International, www.profibus.com) Einblicke in aktuelle Themen, wie die Abbildung von Profinet auf OPC UA oder Profisafe für OPC UA. Auch die Integration von TSN in Profinet war ein Thema, allerdings eher mit Zukunftsaussicht. Aktuell wird weiter auf Profinet IRT gesetzt und es werden neue Development-Kits für Profinet-IRT-Controller angeboten.

Viel Aufmerksamkeit hat OPC UA TSN auf der gesamten Messe erhalten. PI hatte bereits auf der Hannover Messe 2017 bekanntgegeben, TSN (Time-Sensitive Networking) für Profinet nutzen zu wollen. Nun liegen die ersten Ergebnisse der Working Group vor und eine Roadmap für die Spezifikationsarbeiten wurde erstellt. Die WG sieht es als eine wichtige Aufgabe an, zu definieren, welche der zahlreichen IEEE-802.1-Standards benötigt werden. Hier zählen die Synchronisation mit-

tels 802.1 ASrev, TAS (time aware shaper, 802.1Qbv) und Preemption (802.1Qbu) zu den wichtigen Funktionen. Durch die frühzeitige Auswahl der zu unterstützenden Standards sollen sich Gerätehersteller somit bereits heute auf TSN vorbereiten und ihre nächste Gerätegeneration mit TSN planen können. Eine wesentliche Erkenntnis der bisherigen Arbeiten ist aber auch, dass die Konfiguration der TSN-Netzwerkparameter zu den entscheidenden Kriterien über den Erfolg und die Akzeptanz bei den Anwendern zählen wird. „Nur mittels eines „Plug & Work“-Ansatzes, der ein umfangreiches Einstellen überflüssig macht, wird sich TSN einfach in Anlagen integrieren lassen“, ist man bei PI überzeugt. Daher wird vor allem das dezentrale Konfigurationsmodell der IEEE verfolgt, welches z. B. im Testbed des Labs Network Industrie 4.0 erprobt wird, mit dem sich flexible und leistungsfähige Anlagennetze erstellen lassen. Aufgrund der Basisarchitektur von Profinet mit der Nutzung von Standard-Ethernet bleibt die Anwendersicht auf z. B. IO-Daten, Parametrierung, Diagnose etc. unverändert. Dies sieht PI angesichts der hohen installierten Basis von Profinet-Geräten als einen wichtigen Kompatibilitätsaspekt für seine Anwender. Was die Roadmap angeht, hat PI die Veröffentlichung der Spezifikation zur Nutzung von TSN mit Profinet Mitte 2019 zum Ziel.

Ausstellungsbereich Smart Energy auf der E-world wächst

In den letzten drei Jahren hat sich die Anzahl der Aussteller in dem Bereich Smart Energy auf der „E-world energy & water“ (www.e-world-essen.com) mehr als verdoppelt. 2017 stellten allein in diesem Bereich über 150 Unternehmen ihre Dienstleistungen, Produkte und Technologien aus. Die Vorzeichen für 2018 stehen ebenfalls gut: Vom 6. bis 8. Februar präsentieren in den beiden Hallen 6 und 7 wieder zahlreiche Unternehmen aus der Industrie, der Telekommunikations- und der IT-Branche sowie politische Verbände und Akteure nachhaltige, effiziente und intelligente Lösungen rund um Energieerzeugung und -speicherung, Stromübertragung sowie Verbrauchssteuerung. Weitere Themen sind die effektive Vernetzung und Steuerung von Stromerzeugern, Speichersysteme sowie die Digitalisierung des Messwesens und nachhaltige Lösungen für intelligente Städte.

„Die im Bereich Smart Energy ausstellenden Unternehmen kommen unter anderem aus der Informationstechnologie, Elektronikbranche und Telekommunikation. Dadurch sieht man, wie sich die Energiewirtschaft im Zuge von Effizienzsteigerung und einer zunehmend prozessorientierten Organisation für neue Kooperationen, Geschäftsfelder und -ideen öffnet“, betont Stefanie Hamm, Geschäftsführerin der „E-world energy & water“.



Bild: VDE-VERLAG

Karsten Schneider, Vorstandsvorsitzender von PI, erläutert die Vorteile von „Profisafe over OPC UA“