



**Sepro America, LLC**  
765 Commonwealth Dr., # 104  
Warrendale, PA 15086  
Telefon: 412-459-0450

## **PRESSEMITTEILUNG**

**20. Juli 2017**

ANSPRECHPARTNER: Jim Healy, Sepro America, +1-412-459-0450; [jhealy@sepro-america.com](mailto:jhealy@sepro-america.com)  
Caroline Chamard, Sepro Group - Frankreich, +33 (2).51.45.46.37;  
[cchamard@sepro-group.com](mailto:cchamard@sepro-group.com)  
Scott Collins, Public Relations, +1.216.382.8840; [scollins@collins-marcom.com](mailto:scollins@collins-marcom.com)

### **10 Jahre Sepro America - die Sepro-Group feiert ein Jahrzehnt mit außerordentlichem Wachstum in Nordamerika**

Sepro America, Warrendale, einem Vorort der Stadt Pittsburgh in Pennsylvania, blickt heute zurück auf zehn beachtliche Jahre des Wachstums im Verkauf von Robotern und Automatisierungslösungen an Kunststoffspritzgießunternehmen in Nordamerika.

Seit der Gründung des Unternehmens – und trotz einer der tiefsten je verzeichneten Rezessionen – blüht das Geschäft von Sepro America, wobei sich Nordamerika schnell als das größte und am schnellsten wachsende Segment des Sepro-Konzerns erwies. Sepro America erwirtschaftet jetzt über ein Viertel des globalen Umsatzes für den Konzern, was im Jahr 2016 den vierten Jahresrekord in Folge darstellt.

Im August 2007 waren Sepro-Roboter bereits gut in Nordamerika etabliert. Dank einer achtzehnjährigen Verkaufs- und Vertriebspartnerschaft mit dem Peripherielieferanten Conair erreichte Sepro einen erstrangigen Marktanteil in der Automobilindustrie und bei großen Spritzgießmaschinen (Schließkraft über 700 Tonnen). Um Sepros Position im amerikanischen Markt zu entwickeln, beschloss Jean-Michel Renaudeau, Geschäftsführer des damals als Sepro Robotique bekannten Roboterherstellers, ein Joint Venture zu bilden, wobei jedes der beiden Unternehmen einen Anteil von 50 Prozent hielt.

Unter den Bedingungen der Vereinbarung wurden alle Conair-Mitarbeiter der Abteilungen Vertrieb, Entwicklung und Service von Sepro America übernommen. Dazu gehörten auch Jim Healy (Vizepräsident Vertrieb & Marketing) und Bill Geddis

(Mehr)

(Vizepräsident Vertrieb & Automatisierung). Beide verkaufen seit mehr als zwei Jahrzehnten die Roboter von Sepro.

Nur fünfzehn Monate später – ermutigt durch starke Umsätze, ein hochmotiviertes nordamerikanisches Team und weiterhin glänzende Aussichten – beschloss Renaudeau, die andere Hälfte des Gemeinschaftsunternehmens herauszukaufen und aus Sepro America eine hundertprozentige Tochtergesellschaft für die Märkte USA und Kanada zu machen. Die Transaktion wurde im November 2008 unter Dach und Fach gebracht.

### **Motor für globales Wachstum**

Die mutige Entscheidung von Sepro, in das Versprechen des nordamerikanischen Markts zu investieren, markiert einen Wendepunkt in der Umwandlung des gesamten Unternehmens. Aus einer Firma mit europäischen Wurzeln, die als Hersteller von Großrobotern bekannt war, wurde eine zunehmend globalere Organisation mit dem neuen Namen „Sepro-Group“. Renaudeau erklärt, dass sich die vielseitige Produktpalette durch modernste Technologie auszeichnet.

„Um ein globaler Player in der Robotertechnik für die Kunststoffindustrie zu werden“, sagt Renaudeau, „erkannten wir die Notwendigkeit, nicht nur in Europa zu reüssieren, sondern auch in Nordamerika und allen wichtigen Märkten.“ Unsere Investition in die Gründung von Sepro America und eine eigene Vertriebs- und Serviceorganisation für die USA und Kanada war ein großer Schritt für den Sepro-Konzern.“

Doch das war nur der erste Schritt. Gleichzeitig erkannte der Sepro-Konzern die Notwendigkeit, seine Produktlinien zu diversifizieren und zu erweitern. „Wir mussten den Kunden die beste verfügbare Robotertechnologie in einem kompletten Programm von „klein bis groß“ bieten und gleichzeitig die Herausforderung bewältigen, diese Technologie bedienungsfreundlicher und erschwinglicher zu machen“, ergänzt Renaudeau.

Sepro America und seine nordamerikanischen Kunden spielten eine zentrale Rolle bei der globalen Entwicklung des Sepro-Konzerns, indem sie demonstrierten, wie gut die neue Strategie von Sepro – lokaler Service und diversifizierte Produkte – funktioniert. Zwischen 2008 und 2010 verdoppelte das neue Vertriebsteam von Sepro America trotz der tiefsten Rezession in der neueren Geschichte der USA den Marktanteil bei Großrobotern in Nordamerika. Im Zuge der Einführung zweier neuer 3-Achs-Servoroboter – dem universellen „Success“ und dem technologisch wegweisenden „S5“ – sowie der bedienungsfreundlichen Steuerungsplattform „Visual“ verdoppelte Sepro America den Umsatz in der Region zwischen 2011 und 2013. Erstmals überflügelten die Ergebnisse im schnell wachsenden US-Markt diejenigen in Frankreich, Deutschland und anderen Ländern, um den obersten Rang unter den globalen Märkten des Sepro-Konzerns einzunehmen.

Fortgesetzte Produktinnovationen, die Erweiterung der Baureihe „S5“ und Industriepartnerschaften mit Stäubli und Yaskawa, die Sepro erstmals zu 5-achsigen und 6-achsigen Robotern verhalfen – befeuerten in den vergangenen Jahren das weitere Wachstum. Zudem unterhält Sepro eine wachsende Anzahl von Partnerschaften mit Herstellern von Spritzgießmaschinen (SGM). In diesen Partnerschaften kooperieren Sepro und SGM-Hersteller dabei, integrierte Roboterlösungen zu entwickeln und den SGM-Kunden als Komplettoptionen anzubieten. Dank dieser Innovationen war 2013 das erste von vier Jahren mit Rekordumsätzen, und bis 2016 hatte sich der weltweite Umsatz nahezu verdoppelt – von 66,5 auf 104 Millionen Euro.

Auch der Service leistete einen Schlüsselbeitrag zum Erfolg von Sepro America, erläutert Loic Legendre, Vizepräsident Service & Administration. Er sagt: „Der Service vor Ort ist das Herz unseres täglichen Geschäfts.“ „Wir entwickeln und fertigen Roboter und wir sind führend in unserer Branche, aber vor allem sind wir ein Unternehmen im Dienst unserer Kunden.“ Eine rund um die Uhr erreichbare Hotline verbindet Kunden mit einem Team erfahrener Techniker, die in der Lage sind, 80 Prozent aller Probleme direkt am Telefon auszuräumen. Selbstverständlich unterhält Sepro für ernstere Fälle auch einen Außendienst mit strategisch gewählten Standorten im ganzen Land, und in Warrendale wurde ein umfangreiches Ersatzteillager mit Sofortversand eingerichtet.

### **Erweiterung der Werksanlagen**

Durch Personalaufstockung und die Ausweitung von Vertrieb, Service, Schulung und Anwendungsentwicklung wurde im Spätjahr 2013 für Sepro America ein Umzug aus den alten Räumen in Emsworth in das jetzige Gebäude mit 1.500 m<sup>2</sup> Grundfläche am Standort Warrendale notwendig. Ende 2016 vermeldete der Sepro-Konzern eine weltweite Expansion mit Investitionen in Höhe von 11 Millionen Euro, wodurch sich die Größe der Werksanlagen in Warrendale verdoppelt und die Montagekapazitäten für Großroboter erweitert werden.

„Unser Hauptziel ist das Optimieren der Belieferung nordamerikanischer Kunden, doch der kritische Faktor in unserem Geschäft ist die Qualitätssicherung“, erläutert Jim Healy und merkt dazu an, dass Sepro über eine bedeutende Entwicklungs- und Montagekapazität in Warrendale verfügt. „Dieses Werk ist schon jetzt unsere nordamerikanische Zentrale für die Systemintegration und für die Entwicklung und Herstellung komplexer, integrierter Automationszellen. So ist die Montage der Roboter selbst der nächste logische Schritt. Anfangs werden wir uns auf die neuen Großroboter von Sepro konzentrieren – die Baureihen „Strong“, „S7“ und „7X“ für Spritzgießmaschinen mit einer Schließkraft von 800 Tonnen oder größer – zur Lieferung an Kunden in den USA, Kanada und möglicherweise Mexiko.“ Er fügt hinzu, dass Sepro America die Balken und einige andere Komponenten lokal einkauft, während die technisch komplexeren Komponenten weiterhin im französischen Werk des Sepro-Konzerns hergestellt werden.

### **Über Sepro**

Sepro ist weltweit eines der ersten Unternehmen, die Roboter mit digitaler Steuerung für Kunststoffspritzgießmaschinen entwickelten: 1981 wurde der CNC-gesteuerte

„Manipulator“ vorgestellt. Mit mehr als 30.000 ausgerüsteten Spritzgießmaschinen ist der Sepro-Konzern heute einer der größten unabhängigen Anbieter von Robotern weltweit. Die Sepro-Servoroboter mit wahlweise 3, 5 und 6 Achsen sind modern gebaute Automatisierungssysteme, sie werden alle von der speziell für den Kunststoffspritzguss entwickelten Steuerungsplattform „Visual“ unterstützt. Diese einzigartige Steuerung ist eine entscheidende Komponente für die Eigenschaft, die Sepro als „agile Integration“ bezeichnet – ein kollaborativer Ansatz, der exakt auf die Bedürfnisse der Teileproduzenten sowie auch auf die Anforderungen der Maschinenhersteller abgestimmt werden kann. Für Sepro und seine Kunden und Partner gilt: „Your Future Is Wide Open!“

-- ENDE --



*Der Sepro-Konzern hat eine weltweite Expansion mit Investitionen in Höhe von 11 Millionen Euro angekündigt, dadurch verdoppelt sich die Größe der Werksanlagen in Warrendale, und die Montagekapazitäten für Großroboter werden erweitert.*

*Download eines hochauflösenden Bilds:*

<http://tinyurl.com/SeproWarrendale>