

Roboter auf Abruf

Was „Robot as a Service“ dem Mittelstand wirklich bringt



Roboter müssen heute nicht mehr gekauft werden – sie lassen sich mieten. „Robot as a Service“ (RaaS) ist mehr als nur ein Leasingmodell, denn es eröffnet kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit, Automatisierung flexibel, kosteneffizient und ohne eigene IT-Infrastruktur zu nutzen. Wartung, Software und Updates sind inklusive, die Kosten planbar. Was nach einer bequemen Lösung klingt, könnte die Produktionslandschaft grundlegend verändern: Statt Besitz zählt Nutzung. Doch der Komfort hat seinen Preis – und wer nicht genau hinschaut, läuft Gefahr, sich in neue Abhängigkeiten zu begeben. Malte Janßen, Produktmanager bei Reichelt Elektronik, erklärt, wie der deutsche Mittelstand von RaaS wirklich profitieren kann und wo die Fallstricke lauern.

Chance für die Kleinen

Der Mittelstand steht unter Druck: hohe Energiekosten, volatile Lieferketten, mangelnde Fachkräfte. Automatisierung gilt als die Antwort – doch viele Betriebe scheuen die hohen Investitionen und den technischen Aufwand. RaaS setzt genau hier an. Statt sechsstelliger Anschaffungskosten fallen monatliche Raten an, die sich leichter in begrenzten Budgets abbilden lassen. Das Modell verschafft Unternehmen einen schnellen Zugang zu Robotik, ohne dass sie eigene Spezialisten einstellen müssen.

Breites Angebot

Hinzu kommt ein breites Angebot: kollaborative Roboter für Montage und Qualitätsprüfung, autonome Logistikfahrzeuge für den innerbetrieblichen Transport oder spezialisierte Service-Roboter. Unternehmen wie ABB, Robco oder junge RaaS-Anbieter ermöglichen mittelständischen Firmen heute Lösungen, die früher nur großen Industriekonzernen offenstanden.

Flexibilität

Der größte Vorteil aber bleibt die Flexibilität. Wenn die Auftragslage abflacht oder saisonal schwankt, können Roboter je nach Vertrag aufgestockt oder wieder abgegeben werden. Für viele Mittelständler, die traditionell mit engen Margen arbeiten, ist diese Skalierbarkeit ein echter Wettbewerbsvorteil.

Risiko auf Raten

Doch RaaS ist kein Selbstläufer. Die monatlichen Gebühren können sich langfristig zu einer beträchtlichen Ausgabe aufsummieren – oft über die Kosten eines klassischen Kaufs hinaus. Wer die Wirtschaftlichkeit nicht sauber durchrechnet, zahlt am Ende drauf. Hinzu kommt die Abhängigkeit vom Anbieter. Viele Lösungen basieren

auf proprietärer Hardware und Software. Fällt der Anbieter aus, werden Preise erhöht oder ändert sich das Leistungsmodell, steht das Unternehmen womöglich ohne Alternativen da. Ein Wechsel ist in der Praxis häufig teuer oder technisch schwierig.

IT-Sicherheit

Auch die IT-Sicherheit ist ein Faktor. Remote-Wartung, Cloud-Anbindung und datengetriebene Auswertung sind Teil vieler RaaS-Angebote. Für Mittelständler, die gerade erst ihre Digitalstrategie aufbauen, kann das zum Risiko werden. Einerseits, weil sie häufig selbst nicht über ausgereifte Cybersecurity-Strukturen verfügen. Andererseits, weil die Sicherheitsarchitektur der RaaS-Anbieter nicht immer reibungslos in die gewachsenen IT-Systeme eines Unternehmens integriert werden kann. Besonders kritisch ist das, wenn sensible Produktionsdaten externe Server oder Cloud-Dienste durchlaufen.

Hinzukommt, dass Mietroboter meist standardisierte Systeme sind. Sie funktionieren gut in einfachen Prozessen, stoßen aber an Grenzen, sobald Produktionsschritte hochindividuell sind. Für spezialisierte Unternehmen kann RaaS daher mehr Versprechen als Lösung sein.

Chancen nutzen, Risiken steuern

Der Mittelweg: RaaS ist für viele Mittelständler eine wertvolle Option – aber keine, die man leichtfertig auswählen sollte. Entscheidend sind transparente Kostenmodelle, klare Service-Level-Agreements und offene Schnittstellen.

Gleichzeitig muss ein Mindestmaß an digitaler Kompetenz im Unternehmen vorhanden sein. Denn auch wenn Anbieter vieles übernehmen: Die Verantwortung für Prozesse und Daten kann trotz externer Dienstleister nicht ausgelagert werden. Ohne internes Know-how wächst die Abhängigkeit – und damit das Risiko. Schon bei der Entscheidungsfindung sollten deshalb passende Schulungen für das Personal mit eingeplant werden. RaaS ist kein Produkt, das man „mal eben“ ausprobiert. Es ist ein strategischer Hebel.

Fortschritt auf Zeit

„RaaS ist kein Wundermittel, aber ein realistischer Weg in die automatisierte Zukunft“, ist Malte Janßen überzeugt. „Der Mittelstand kann profitieren: durch geringere Einstiegshürden, mehr Flexibilität und Zugang zu moderner Technik.“

Wer RaaS nutzt, sollte daher eines tun: die Vorteile ohne Illusionen betrachten – und die Risiken mit kühlem Kopf managen. Dann wird der Roboter auf Abruf nicht zur Kostenfalle, sondern zum Wettbewerbsvorteil. ◀

Ein Kommentar von:
Malte Janßen
Product Management E-Mech Components,
Robotics und Arduino
reichelt elektronik
<http://www.reichelt.de>