

MÄNNISKA OCH MASKIN I SAMSPEL

Hos Yaskawa i Torsås är receptionen obemannad. Hoppas för en stund att en robot ska hälsa mig välkommen och erbjuda mig en kopp kaffe men innan tanken ens är klar dyker Niklas Richardsson upp, Head of sales Sweden, och samtalet tar en annan vändning.



MADELEINE ISACZON PETERSON, VD EBV PLÅT I EMMABODA

Vi ska tillsammans träffa Madeleine Isacson Peterson, VD på EBV Plåt i Emmaboda, för ett samtal om robotisering. EBV Plåt arbetar med laserskärning, bockning, svets, montering och ombesörjer olika ytbehandlingar. Komplexa plåtdekaljer, ofta legotillverkning.

Det här ska bli en artikel om processen att investera i en robot. Frågorna jag förberett handlar om vilka speciella insikter som ligger till grund för ett beslut att robotisera? Hur hanterar man en omställning från "människa till maskin"? Finns en speciell process att följa?

Hur förankrar man beslutet hos personalen?

Snart förstår jag att jag tagit en alldeles onödig känslomässig approach och utgått från den felaktiga föreställningen om att robotar är människor. Och att lika mycket som de båda samarbetar står dom också lite i konflikt med varandra. Jag är inte den första som tänker fel visar det sig...

– Tror att många utgår ifrån att en automatisering med robotar har många andra dimensioner också. Lätt gjort att man kanske tillskriver en robot emotionella värden när den i sin rörelse efterliknar människan och beter sig mänskligt. Science fiction har nog också bidragit. Men faktum är att egentligen är inte robotisering en konstigare process än att investera i vad som helst annat, inleder Niklas. En kopiator, en digitaliserad reception eller ett nytt skärverktyg.

Kanske är det samma triggerpunkter som löser ut känslan hos mig när jag tycker synd om en



NIKLAS RICHARDSSON, HEAD OF SALES SWEDEN YASKAWA

robotgräsklippare som alldeles ensam och oförtröttligt knotar på i trädgården när människorna vilar eller är på jobbet?

– Kanske det, ler Madeleine. Vår kontakt med Yaskawa började för ca ett år sedan. Då hade vi under en period konstaterat att vårt kapacitetstak vad gäller svetsning var mer eller mindre uppnått. Så när orderingången ökade ytterligare kom vi i läget då vi måste expandera. Rätt snart förstod jag att min nästa anställda skulle bli en robot. Dels för att det är svårt att få tag på kvalificerade svetsare idag. Och dels för att



den kompetens jag redan hade hos mina anställda skulle nyttjas rätt.

– EBV Plåt har alltid haft processer igång vars syfte är att automatisera, underlätta och effektivisera, fortsätter Madeleine. Ända sedan vi köpte verksamheten 2008 egentligen. Och detta är inget undantag. Men däremot är det ju fråga om en för oss ny teknik där många aspekter måste vägas in. Och då behöver vi hjälp.

Så ditt arbete Niklas är lika mycket att analysera förutsättningar för varje unikt behov?

– Just så. Vi sätter oss allra först in i produkten och vad som ska tillverkas. Förenklat handlar det om volym och att arbetet som ska göras är kontinuerligt återkommande.

I det här fallet ska roboten utföra svetsningar för initialt tre olika produkter, dvs tre olika programmeringar behövs och tre fixturer. Vilket gjorde att den bl a specades med sex axlar. Sedan finns det ytterligare många andra utvärderingspunkter att ta hänsyn till; material, arbetsplatsstudier; vad händer i momenten

innan och efter, praktiska installationskrav, kvalitetstoleranser, etc etc. Ibland handlar kvaliteten om estetik men lika ofta om att kunna garantera vissa certifikat och kvalitetsnivåer. Roboten kan s a s bli godkänd och garantera en viss nivå. Till midsommar kommer roboten att levereras till EBV Plåt så just nu är den på "inskolning" i vår testavdelning.

Men det är kanske inte bara roboten som behöver "inskolning"?

– Nej, helt rätt. Operatörer och personal runt roboten måste såklart också utbildas. Man kan säga att vårt utbildningsupplägg sker i minst tre steg. Ofta fler eftersom vår erfarenhet är att denna typ av kunskap ska tas in i mindre portioner. Först genomför vi en sorts grundutbildning i robotteknik och robotprogrammering. Tanken med just den här svetsroboten är att EBV själva ska kunna göra program för en fjärde produkt osv. Och sedan efter grundutbildningen har vi en installationsutbildning med efter-

följande uppföljningar. Även om robotar idag är enkla att använda är kompetens och utbildning en viktig nyckel för framgång skulle jag säga, avslutar Niklas.

Det är nästan svårt att avgöra vem som är kund och säljare för endera stunden flikar Madeleine in något som har med robotteknik att göra. Och lika ofta pratar Niklas om tillverkningsprocesser och produktutveckling. Märks tydligt att detta är en process som stimulerat samarbete och ömsesidigt förtroende.

Madeleine fortsätter:

– Det har gått väldigt fort och smidigt. Och stödet vi fått av Yaskawa har varit väldigt värdefullt. Så nu, någon månad innan leverans funderade jag över varför jag inte ännu tidigare började tänka i dom här banorna. Roboten kommer göra stor nytta hos oss och redan inom ett år ha återbetalat sig.

Ska ni döpa roboten?

– Vi får se, säger Madeleine, kanske. Den ska bli hemmastadd först.

Skönt tänker jag, det är alltså inte bara jag. ■