

„Die Potenziale von Robotik und Automatisierung sind erheblich“

Der Einsatz von Robotik und weiteren Automatisierungslösungen ist längst ein wesentlicher Faktor für die Zukunftsfähigkeit des deutschen Mittelstands. Dennoch bleibt der Einstieg für viele Unternehmen noch immer herausfordernd, wie Dr. Norman Hoppen, Geschäftsführer von MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG, im Interview berichtet.



Dr. Norman Hoppen studierte Wirtschaftswissenschaften in Frankfurt und promovierte im Bereich „Wirtschaftsinformatik“. Nach leitenden Funktionen bei Nokia Siemens Networks und der Siemens AG sowie Stationen bei der Deutschen Leasing und der BFL Leasing GmbH verfügt er über umfassende Erfahrung im Leasinggeschäft. (© MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG)

Herr Dr. Hoppen, was sind aktuell die größten Herausforderungen beim Einstieg in die Robotik im deutschen Mittelstand?

Viele Unternehmen denken beim Thema „Robotik“ zunächst zu groß – dabei liegt der Schlüssel im pragmatischen Start. Oftmals ist nicht die Technik das größte Hindernis, sondern die Kombination aus wirtschaftlichen, organisatorischen und kulturellen Faktoren. Eine der größten Hürden bleibt die Wirtschaftlichkeit. Die Anschaffung, Integration und Wartung von Robotiklösungen sind kapitalintensiv. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verfügen nur über begrenzte Investitionsbudgets, die mit anderen strategischen Projekten konkurrieren. Häufig fehlt ein klar definierter Business Case oder ein belastbarer Return on Investment (ROI) – mit der Folge, dass Entscheidungen vertagt werden. Zusätzlich erschweren gewachsene Produktionsstrukturen den Einsatz neuer Technologien. Bestehende Systeme sind oft nicht ohne Weiteres kompatibel mit modernen Robotiklösungen, sodass Integrationsaufwände und Schnittstellenprobleme entstehen. Parallel dazu fehlt es vielfach an Fachkräften und praktischem Anwenderwissen. In der Praxis scheitern Projekte also eher selten an der Technologie selbst, sondern an der Frage, wie sie

wirtschaftlich abgebildet und organisatorisch umgesetzt werden können.

Wie sollte ein mittelständisches Unternehmen mit der Implementierung einer Robotiklösung am besten starten?

Klein, konkret und praxisnah. Aus meiner Sicht beginnen viele Unternehmen oft einfach an der falschen Stelle. Statt zunächst umfassende Strategien zu entwickeln,

Vertrauen. Robotik sollte nicht als Großprojekt verstanden werden, sondern als schrittweise Entwicklung mit klaren Lernzyklen. Ein weiterer zentraler Punkt ist die Unternehmenskultur. Die Beschäftigten müssen frühzeitig mit eingebunden werden, um Akzeptanz zu schaffen. Klare Botschaften sind dabei entscheidend: Robotik dient der Entlastung, nicht dem Ersatz von Arbeitsplätzen. Wer frühzeitig kommuniziert und gleichzeitig in Qualifizierung investiert, legt so den Grundstein für eine erfolgreiche Transformation.

Welche Rolle spielt das Thema „Kosten“ in diesem Zusammenhang und welche Finanzierungswege sind für Mittelständler besonders empfehlenswert?

Das Thema „Finanzierung“ ist häufig der entscheidende Hebel bei Robotikprojekten im Mittelstand. Neben den offensichtlichen Anschaffungskosten sind insbesondere sekundäre Kosten – etwa für Integra-

„Eine passende Finanzierungsstruktur ist oft der entscheidende Türöffner. Sie schafft erst die Voraussetzung dafür, dass Unternehmen Innovationen tatsächlich umsetzen können.“

empfeht sich ein pragmatischer Ansatz. Der Einstieg sollte über konkrete Anwendungsfälle erfolgen – insbesondere dort, wo Prozesse klar strukturiert, repetitiv und wenig variantenreich sind. Solche Pilotprojekte ermöglichen schnelle Erfolge, reduzieren Risiken und schaffen intern

tion, Wartung oder Schulung – schwer kalkulierbar. In vielen Fällen entscheidet daher nicht die technische Machbarkeit, sondern die Finanzierbarkeit über den Projektstart. Dank umfassender Erfahrung in der Finanzierung technologiegetriebener Investitionen können sich Mit-



> Robotiklösungen: Der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung von Automatisierungs- und Robotikvorhaben in Unternehmen aus dem Mittelstand liegt vor allem im pragmatischen Start.

telständler dabei von externen Finanzierungspartnern unterstützen lassen, Robotikprojekte wirtschaftlich tragfähig zu gestalten. Ziel ist es, hohe Anfangsinvestitionen in planbare, laufende Kosten zu überführen und so die Liquidität zu schonen. Konkret kommen dabei unterschiedliche Modelle zum Einsatz: von klassischen Leasing-Lösungen über Mietkauf, All-In-Vertragskonzepten bis hin zu nutzungsbasierten As-a-Service-Ansätzen. Diese ermöglichen es mittelständischen Unternehmen, moderne Robotiktechnologien einzusetzen, ohne ihre Kapitalstruktur übermäßig zu belasten. Eine passende Finanzierungsstruktur ist oft der entscheidende Türöffner. Sie schafft erst die Voraussetzung dafür, dass Unternehmen Innovationen tatsächlich umsetzen können.

Welche Potenziale können mittelständische Unternehmen durch Robotik und Automatisierung langfristig für sich erschließen?

Die Potenziale von Robotik und Automatisierung sind erheblich. Unternehmen können ihre Produktivität steigern und ihre Kapazitäten erweitern, ohne dafür zusätzliche personelle Ressourcen aufbauen zu müssen. In vielen Fällen lassen sich sogar 24/7-Betriebskonzepte realisieren. Darüber hinaus führt eine höhere Automatisierung in der Regel auch zu sinkenden Betriebskosten und stabileren Prozessen. Auch die Produktqualität profitiert enorm: Durch konstante Präzision werden unter

anderem Fehler reduziert und Ausschuss minimiert. Damit wird Robotik zu einem strategischen Instrument – nicht nur zur Effizienzsteigerung, sondern auch zur langfristigen Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit.

Könnten Sie vielleicht ein paar Beispiele aus der Praxis nennen, in welchen Bereichen der Mittelstand heute bereits vom Robotikeinsatz profitiert?

Schon heute profitieren zahlreiche mittelständische Unternehmen ganz konkret von Robotiklösungen. In der Fertigungsindustrie zum Beispiel kommen automatisierte Systeme in der Qualitätssicherung zum Einsatz. Diese ermöglichen eine schnellere und präzisere Prüfung als manuelle Verfahren. Die Mitarbeiter konzentrieren sich auf Stichproben oder Sonderfälle, während der Großteil der Prüfprozesse automatisiert erfolgen kann. Ein weiteres Beispiel ist die Verpackungs- und Logistikautomation. Palettierroboter übernehmen das Greifen, Stapeln und Verpacken von Waren zuverlässig und effizient – auch im Dauerbetrieb oder in Nachschichten. Dies entlastet die Beschäftigten und ermöglicht gleichzeitig eine kontinuierliche und sichere Produktion.

Die Potenziale sind klar ersichtlich. Wie lassen sich die Betriebe nun für den Start eines eigenen Robotikprojekts begeistern?

Der Weg in die Robotik ist kein einmaliges Großprojekt, sondern ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess. Entscheidend

ist nicht, sofort die perfekte Lösung zu haben, sondern den ersten Schritt zu machen – und zwar dort, wo der Nutzen schnell sichtbar wird. Mit einem pragmatischen Ansatz, passenden Finanzierungsmodellen und einer aktiven Einbindung der Beschäftigten können mittelständische Unternehmen die Einstiegshürden erfolgreich überwinden. Finanzierungspartner spielen dabei eine zentrale Rolle, indem sie nicht nur Kapital bereitstellen, sondern auch Struktur und Sicherheit in komplexe Investitionsvorhaben bringen. Unternehmen, die diesen Weg gehen, profitieren nicht nur von kurzfristigen Effizienzgewinnen, sondern sichern sich langfristig ihre Position in einem zunehmend automatisierten Marktumfeld. ■

Interview: Alexander Lorber

 Springer Professional

Robotikeinsatz

Karrenberg, U.: 6. Die physische Welt: Verkörperte KI in Robotik und Automation. In: Quo Vadis KI? Springer Berlin Heidelberg, 2026 <https://sn.pub/vlvtvv>

Ullrich, G.; Albrecht, T.: 1. Die Welt der mobilen Robotik. In: Mobile Robotik in der Intralogistik Springer Fachmedien Wiesbaden, 2026 <https://sn.pub/Siajtt>