



Robots for the people – en suksess for KUKA Nordic – sterk vekst i år og gode utsikter for 2023

Det går bra for KUKA Nordic, og for å oppfylle løftet om å bringe robotkunnskap ut til folket – Robots for the People – starter de neste år opp med månedlige kurs i programvaren KUKA.Sim. – KUKA.Sim er et produkt som gjør livet betydelig enklere for en systemintegrator, sier Micael Amandusson, channel manager ved KUKA Nordic, som ser tilbake på et svært vellykket år for selskapet.

Kursene i simuleringsverktøyet arrangeres online.

– Vi har satt sammen et program som gjennomføres på to dager, sier Micael Amandusson.

Ifølge ham er KUKA.Sim 4.1 en programvare i forkant av bransjen. Den kan brukes til å bygge opp en fullstendig robotcelle direkte på PC-en – med riktig layout fra fabrikken den skal brukes i.

– Det er også mulig å føre inn simuleringer av annet utstyr som cellen skal interagere med, sier han.

På kursene som startes opp nå, skal han introdusere programmet og vise triks, tips og muligheter.

Målet er å gi deltakerne på kurset en kortest mulig startetappe med KUKA.Sim. Når de er tilbake på arbeidsplassene sine, skal de mer eller mindre kunne begynne å jobbe direkte med programvaren.

– Alt i alt er det et svært prisgunstig og brukervennlig program, som sparer tid og forenkler og styrker konkurransekraften for kundene våre, sier Micael Amandusson, som ser tilbake på et vellykket 2022 for KUKA Nordic.

– Salget har gått svært bra, sier han.

KUKA Nordic AB
Your contact:
Carola Andersson
Marketing

T +46 31 726 62 68
Carola.andersson@kuka.com
www.kuka.no

KUKA Nordic Norway
Salgsansvarlig
Frode Grimsbø
Phone + 47 61 18 91 30

KUKA Deutschland GmbH
Your contact:
KUKA Germany GmbH
Communications &PR

T +49 821 797 3795
Presse.robotics.de@kuka.com



Adm. direktør Joacim Lorentsson gleder seg også over suksessen selskapet har hatt.

– Jeg kan ikke si annet enn at det har vært et fantastisk år, med en utrolig vekst til nye rekordnivåer.

Selv om de er store internasjonalt, har KUKA lenge vært så å si en utfordrer på det nordiske markedet.

– Men nå ser vi hvordan flere og flere oppdager fordelene, ikke minst at vi er langt foran når det gjelder programvare og digitale løsninger, sier han.

Det er ting som tyder på at også 2023 blir et bra år for selskapet. Ifølge Joacim Lorentsson ser det ut til å bli like bra som 2022. Drivkraften bak er omstillingen til nye drivmidler innen automasjon, kombinert med en toneangivende industriell trend mot automatisering. KUKA har også hatt fordeler av å være tidlig ute med å etablere seg innen elbilproduksjon på et høyt nivå.

– Det åpnet veien inn i segmentet. I dag er vi involvert i svært mange prosjekter som har med omstillingen å gjøre. Det omfatter alt fra elbiler og batterifabrikker til vindkraft og hydrogenprosjekter med mer, sier Joacim Lorentsson.

Mer om mulighetene med KUKA.Sim 4.1

- Fås som abonnement til en svært gunstig pris.
- Har en add-on for buesveising.
- Kan suppleres med et tillegg for å bygge opp et eget bibliotek av konfigurerbare objekter med blant annet spesifisert kinematikk.
- Muliggjør optimalisering i datamiljø.
- Simulere nødstop og se nøyaktig hvor langt roboten rekker å bevege seg etterpå.
- Opprette en Factory Acceptance Test direkte på en PC.

Om KUKA Nordic Norway

KUKA er et globalt automatiseringsselskap med en omsetning på rundt 3,3 milliarder euro og omkring 14 000 ansatte.

Som en av verdens ledende leverandører av intelligente automatiseringsløsninger, tilbyr KUKA kundene alt de trenger fra en enkelt kilde:

fra roboter og celler til helautomatiske systemer for bilindustri, elektronikk, metall og plast, matvarer, e-handel / detaljhandel og medisinske systemer.

Selskapet har hovedkontor i Augsburg, Tyskland.