



Foto: LineMetrics

„Kundennutzen ist unser größtes Anliegen und Technologie ist im weiteren Sinne nur ein Mittel zum Zweck“

Interview mit Herrn Reinhard Nowak von LineMetrics

Herr Nowak, wir befinden uns derzeit in einer Art Aufbruchsstimmung in Richtung Industrie 4.0. Wie ist der derzeitige Status Quo Ihrer Meinung nach und vor allem welche Herausforderungen werden uns in Zukunft begegnen?

Es ist jedenfalls ein großes Interesse vom Markt zu erkennen, jedoch teilweise noch recht zögerlich. Was hier auffällt, ist, dass häufig die Technologie im Vordergrund steht anstatt des Kundennutzens. Eine zentrale Herausforderung wird es somit noch darstellen, langsam den Kundennutzen in den Vordergrund zu stellen. Ein Beispiel: Wir haben bei Linemetrics recht viele Kunden, die sagen, dass die Geschäftsführung aufgetragen hat, im Bereich Industrie 4.0 aktiv zu werden. Wenn wir von Linemetrics innerhalb eines von uns abgehaltenen Workshops dann nachfragen, was denn das Ergebnis sein soll, beziehungsweise welchem Zweck das Vorhaben dient, wissen viele Kunden auf diese Fragen – die essentiell wären um optimale Lösungen zu finden – keine Antwort. Genau in diesem Bereich scheidet es meiner Meinung nach noch ein bisschen.

Im Zuge des Kongresstages wurde in vielen Vorträgen über das Internet of Things (IOT) gesprochen. Auch in Ihrem Vortrag wurde dieses zukunftsweisende Thema angeschnitten. Wie sehen Sie die weitere

Entwicklung? Welche Potentiale hat es und welche Gefahren kann es mit sich bringen?

Das Internet of Things oder auch Internet der Dinge wird auf jeden Fall einer der technologischen Treiber der Zukunft werden. Dass jedes, ich möchte es einmal umgangssprachlich ausdrücken, „Ding“ irgendwie miteinander kommunizieren wird, ist nur eine Frage der Zeit. Alleine wenn man sich ansieht, wie rasant die Preise für Hardware-Komponenten in den letzten Jahren gefallen sind, sieht man eine unglaubliche Entwicklung. Da geht es technologisch meiner Meinung nach sicherlich in die richtige Richtung.

Gefahren aus ethischer Sicht gesehen wird es sicher auch einige geben, nachdem einige Firmen einfach unheimlich viel Wissen über Menschen und Märkte haben werden. Das kann man heute schon beobachten, wenn man Beispiele wie Facebook etc. betrachtet. So gesehen wird der Mensch gläserner werden. Der Nutzen jedoch wird sein, dass viele Tätigkeiten einfacher werden – sei es im privaten oder auch geschäftlichen Alltag. Gefährlich könnte es für Branchen werden, die diesen Trend übersehen oder auch verschlafen. Die wird es dann in Zukunft wahrscheinlich nicht mehr geben, Stichwort „Digitaler Darwinismus“.

Welchen Stellenwert werden Startups in der Zukunft haben?

Nachdem ich selber Mitbegründer und Geschäftsführer eines Startups bin, hoffe ich natürlich sehr, dass Startups einen großen Stellenwert haben werden. Ich glaube, als Startup kann man offener an die Dinge herangehen, da man im Gegensatz zu großen Unternehmen meist noch keine eingefahrenen internen Strukturen aufweist. Startups fangen so gesehen auf einer bildlich gemeinten grünen Wiese an und sind demnach schneller und agiler. Wir können somit zu einem Bruchteil der Kosten, die von großen Organisationseinheiten aufgebracht werden müssen, Innovationen am Markt entwickeln und auch direkt am Markt testen. Daher bin ich der Überzeugung, dass vor allem Startups Innovationstreiber sein werden. In weiterer Folge könnte es durchaus sein, dass große Firmen den Startups Innovationen abkaufen werden.

Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?

Die primäre Stärke unseres Unternehmens liegt in der Einfachheit der Gesamtlösung. Zuerst möchte ich erwähnen, dass es sich bei uns hauptsächlich um das Thema Asset-Monitoring dreht, also die Überwachung von Objekten

in der realen Welt. Dieser Bereich ist sehr breit gefächert, so kann das betrachtete Objekt sowohl eine Produktionsmaschine als auch ein gesamtes Gebäude darstellen. Wir haben hierbei Kunden, die in den unterschiedlichsten Branchen vertreten sind. Was wir anders machen als vergleichbare Unternehmen, bzw. wo unser USP liegt, ist meines Erachtens die Simplizität der Gesamtlösung. Wir haben die Hardware und zusätzlich die globale Kommunikation, die über GSM und Cloud Analytic Services funktioniert, was im Prinzip einer „Plug and Play“-Implementierung entspricht. Durch eben diese Integration aller benötigten Objekte funktioniert dann in weiterer Folge das gesamte System sehr simpel.

Welchen Stellenwert hat Forschung und Entwicklung im Unternehmen LineMetrics?

Grundlagenforschung wird bei uns keine betrieben. Ich bin jedoch der Überzeugung, dass gerade ein Startup wie wir es sind, zu 90% aus Research and Development besteht. Wie erwähnt, geschieht das nicht auf eine wissenschaftliche Weise sondern eher über einen praktischen Zugang. Man könnte es sich so vorstellen: Man baut etwas, bringt es auf den Markt und wartet ab, wie das Feedback dazu ist. Das Ganze ist also ein sehr agiler Prozess. Wenn wir unser Vorgehen mit größeren wissenschaftlichen Studien vergleichen, sehen wir, dass wir in Themen wie zum Beispiel dem „Internet of Things“ zu sehr ähnlichen Ergebnissen gekommen sind, jedoch auf einem praxisorientierten Weg.

Was erwarten Sie vom Wirtschaftsingenieur der Zukunft?

Auch diese Frage muss ich wieder aus der Sicht eines Startups beantworten. Es hat sich in unserem Bereich gezeigt, dass die Erfahrung und die fachliche Kompetenz nicht mehr ganz so im Vordergrund stehen wie bisher, sondern eher der „Entrepreneur-Spirit“, den eine Person mitbringt. Wir legen also besonderen Wert auf Softskills und Eigenständigkeit von Mitarbeitern. Zusätzlich muss eine wirtschaftliche Denkweise an den Tag gelegt werden können. Kundennutzen ist unser größtes Anliegen und Technologie ist

im weiteren Sinne nur ein Mittel zum Zweck.

In welcher Hinsicht sind Kooperationen und Netzwerke insbesondere mit anderen Unternehmen für Ihr Unternehmen relevant?

In diesem Bereich haben wir bereits viele Erfahrungen machen können, weshalb es mir nicht möglich ist, eine pauschale Antwort auf diese Frage zu geben. Wir waren als Startup am Anfang – als unsere Idee noch recht neu war – sehr stark „gehyped“ und dementsprechend kamen einige größere Unternehmen auf uns zu, um Kooperationen einzugehen. Leider hat sich gezeigt, dass sich diese häufig dann im weiteren Vorgehen als „Bremsklötze“ erwiesen haben. Das lässt sich damit begründen, dass wir es uns als Startup nicht leisten können, uns in mehrere aufeinanderfolgende Meetings zu setzen, bei denen nichts Konkretes herauskommt. Als Startup ist immer die Zeit der größte Feind und man muss folglich auf schnelle, effektive Lösungen setzen. Von dem her war das anfangs immer wieder ein Problem. Wir haben im Gegensatz dazu jedoch auch einige Kooperationen mit großen Unternehmen gestartet, bei denen wir aufgrund dieser genannten Erfahrungswerte ein Umfeld geschaffen haben, von dem jeder profitieren kann. Bei diesen Interessensgemeinschaften gibt es gemeinsame Ziele und es läuft großteils sehr gut. Solche Projekte sind für uns natürlich von besonderem Wert, da sie tolle Reputations- als auch Reichweitenthemen sind. Wie gesagt: Hier kommt es wirklich auf den Partner an.

Im Bereich von Lösungen kooperieren wir natürlich mit anderen Firmen, zum Beispiel mit Firmen, die ein großes Domain Know-how mitbringen, auf unsere Lösung aufsetzen und diese in weiterer Folge ergänzen. Auch auf Seiten der Hardware setzen wir auf Komponenten von Partnern.

Welche Fehler werden von Unternehmen häufig gemacht? Wie könnten diese vermieden werden?

Größte Fehlerquelle, und das betrifft häufig eher größere Unternehmen, ist es, in festgefahrenen Strukturen zu denken. Nur weil man in der Vergangenheit auf ein Problem auf eine bestimmte Art und Weise eingegangen ist, heißt das nicht, dass dies auch die richtige Strategie in der Zukunft sein wird. Uns ist es besonders wichtig, Mitarbeiter zu motivieren, etwas Neues auszuprobieren. Sollte der Worst-Case eintreffen und es nicht funktionieren, dann haben wir vielleicht einen Monat Entwicklungsarbeit verloren. Sollte jedoch der Best-Case eintreffen und das Unterfangen gelingen, bewegen wir uns mit unserer Lösung wieder auf Augenhöhe mit großen Konzernen. Ein besonderer Vorteil, den wir als Startup haben, ist, dass wir besonders schnell wieder von der gescheiterten Idee auf eine neue Lösung bauen können. Die „Kultur des Scheiterns“ sollte von den Gründern aufs gesamte Team übertragen werden.

Reinhard Nowak

Geboren am 12. Dezember 1977 in Steyr

Berufslaufbahn:

Seit 06/2012 LineMetrics GmbH, Haag Mitgründer und gesellschaftlicher Geschäftsführer (CEO)

10/2010 – 06/2012 Selbständigkeit Business-Model-Development und technische Realisierung Startups

07/2006 – 09/2010 K+K Industrial Controls GmbH, Haag Leiter Softwareentwicklung

06/2000 – 06/2006 K+K Industrial Controls GmbH, Haag Softwareentwickler

09/1998 - 05/2000 Selbständigkeit Entwicklung eines web-basierten Kartenreservierungssystems

06/1997 - 12/1997 Klausriegler GmbH, Dietach Programmierung der Steuerung einer Pelletsheizung



Reinhard Nowak

Mitgründer und
gesellschaftlicher
Geschäftsführer
LineMetrics