



DIGITAL ENTERPRISE SERVICES

Einblick.
Zweiblick.
Weitblick.

www.siemens.de/podcast-digitale-services

DAS TRANSKRIPT ZUM PODCAST

Einblick. Zweiblick. Weitblick. Episode 6

„Business aus der Cloud“

Automatisierungsprozesse sowie IT- und Cloud-Lösungen sind aus dem industriellen Serviceumfeld nicht mehr wegzudenken. Sie ermöglichen ganz neue Geschäftsmodelle, wie beispielsweise die Remote-Wartung von Container-Schiffen bei unserem Partner GEA, die letztlich allen zugutekommt, die heute online einkaufen. In dieser Episode geben Matthias Wiemann, Head of Automation and Controls für GEA Separatoren, und Siemens Digitalisierungsexpertin, Daniela Stederoth, Einblicke in ihre Zusammenarbeit im Ecosystem. Sie erklären, wie zukunftsweisende Technologien für Unternehmen in der Praxis eingesetzt werden und wie wir alle von „Automation meets IT“ profitieren.

Intro [00:00:03] Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Katja Lübcke [00:00:12] Hallo und herzlich willkommen zu unserer neuen Folge unseres Podcasts Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch. Mein Name ist Katja Lübcke und bei mir zu Gast sind heute wieder zwei sehr interessante Gesprächspartner. Zum einen Matthias Wiemann, Head of Automation and Controls für GEA Separatoren und unsere Siemens Expertin für Digitalisierung, Daniela Stederoth. Was haben wir heute vor? Wir wollen über neue Anforderungen und Möglichkeiten sprechen, die die Digitalisierung für die Fertigungs- und Geschäftsprozesse als auch für IT- und OT-Landschaften mit sich bringt. Im Vorgespräch konnte ich schon heraushören, dass gerade bei Cloud-Lösungen sich das eigentlich erst lohnt, wenn man auch ein klares Businessmodell dahinter hat und das sonst eher wie eine Art Spielerei

SIEMENS

Frei verwendbar

betrachtet werden kann, die einem aber gar nicht so viel bringt. Ich bin gespannt, wenn wir da nachher noch mal genauer drüber sprechen. Ja, und jetzt würde ich euch als Gäste einmal bitten, euch vorzustellen.

Matthias Wiemann [00:01:10] Danke für die Einladung. Matthias Wiemann von der GEA. Ich bin verantwortlich für den Automationspart und dort speziell für das Software-Team. Ich bin ungefähr 20 Jahre hier im Unternehmen in unterschiedlichen Funktionen und freue mich hier gleich auf den Dialog zu dem Thema.

Daniela Stederoth [00:01:31] Ich bin Daniela Stederoth. Ich bin bei der Siemens in der Region Deutschland verantwortlich für unser Digitalisierungsgeschäft hier und da, insbesondere für Themen, wo die klassische Automatisierung zusammenkommt mit den IT-Themen, also Themen wie Industrial, Internet of Things oder Simulation. Und habe auch in meiner Vergangenheit viele Jahre an dieser Schnittstelle verbracht, in unterschiedlichen Rollen, in der Entwicklung, im Produktmanagement oder eben jetzt auch im Vertrieb.

Katja Lübcke [00:02:03] Bevor wir da jetzt tiefer einsteigen: Warum sitzt ihr hier überhaupt heute zusammen? Warum GEA und Siemens?

Matthias Wiemann [00:02:09] Wir als GEA Westfalia Separator sind langjährige Automationspartner zusammen mit Siemens. Und daher ist hier dieses Gespräch aufgekommen.

Katja Lübcke [00:02:21] Könnt ihr mir mehr zu dieser Partnerschaft erzählen?

Matthias Wiemann [00:02:23] Ich sag mal so, dass jährt sich jetzt hier schon fast 70 Jahre von Motoren über Sensoren, über Steuerungstechnik hin zu der Cloud-Anwendung, die wir jetzt hier seit grob zwei Jahren im Einsatz haben, haben wir uns hier zusammen in dieser Partnerschaft weiterentwickelt. Und das macht das so ein bisschen aus, das Vertrauen.

Daniela Stederoth [00:02:44] Seitens Siemens ist GEA ein super Partner, eben weil wir so ein langes, vertrauensvolles Verhältnis haben und weil wir sehen, dass wir diese neuen Themen rund um die Digitalisierung nicht allein entwickeln, sondern immer ein Ökosystem, immer mit Partnern, die unterschiedliche Kompetenzen, unterschiedliche Sichtweisen einbringen, von denen wir dann auch wieder lernen können. Und andererseits können wir auch wieder Netzwerke schaffen, indem wir andere, unsere Partner, mit GEA zusammenbringen. Zum Beispiel beim Thema App-Programmierung. Und das ist einfach der Weg, wie die Digitalisierungsthemen wachsen bei uns selbst, mit unseren Kunden zusammen und eben in dem ganzen Ökosystem, wo wir gerade alle gemeinsam dabei sind zu lernen und herauszufinden: wie können wir denn mit neuen Geschäftsmodellen, mit neuen Technologien zusammenarbeiten.

Katja Lübcke [00:03:45] Ok, GEA als international tätiges Technologieunternehmen hat ja vermutlich auch die Herausforderung, wie viele andere, Daten zu bündeln, auszuwerten und auch

zu nutzen. Vielleicht, Matthias, kannst du da auch noch mal genauer auf die Herausforderung eingehen und ob denn auch schon eine Lösung in Sicht ist?

Matthias Wiemann [00:04:03] Was sich in den letzten Jahren herausgestellt hat, ist eine deutlich bessere Kooperation zwischen IT und OT. Das Zusammenwachsen und das Verständnis ist jetzt, wie so ein Generationenwechsel, so dass Automation und Prozesstechnik eigentlich hier viel mehr kooperieren. Und das ist eigentlich das, was auch Spaß macht, dass man zusammen jetzt an diesen digitalen Themen arbeitet und nicht so in so zwei Silo-Geschichten fährt, IT und Automation. Auch zusammen mit unseren Kunden funktioniert das deutlich besser als noch vor fünf, sechs Jahren.

Daniela Stederoth [00:04:43] Da spricht er auch den Spaßfaktor. Es muss einfach Spaß machen, diese Dinge auszuprobieren. Wir wissen alle nicht genau, wie es funktioniert. Es ist viel experimentieren dabei und mit euch bei GEA macht das einfach Spaß, weil ihr offen seid, weil ihr offen redet, weil ihr bereit seid zu experimentieren, auch immer wieder andere mit ins Netzwerk, mit ins Boot holt und wir dann zusammen immer wieder einen gemeinsamen Schritt nach vorne gehen.

Matthias Wiemann [00:05:12] Kommen ja ganz neue Partner rein, wie Mendix, die über Low Code es möglich machen, dass Prozess-Leute und nicht so tiefe Software-Leute mit reinkommen, junge Leute Spaß haben da mit zu entwickeln und eigentlich viel mehr Dynamik aufkommt und das macht schon Spaß hier.

Katja Lübcke [00:05:33] Könnt ihr noch mal ganz genau darauf eingehen, was konkret die Herausforderung, das Problem war, dass wir das noch einmal in zwei, drei Sätzen beschreiben?

Daniela Stederoth [00:05:42] Ihr habt eine Lösung, die ich ganz spannend finde, wenn man sich das Thema Lieferketten vorstellt. Und zwar habt ihr eine Lösung im Bereich Marine gebaut. Und ich finde, daran wird es super deutlich, wie das Thema IT/OT unser aller Leben beeinflusst, dass nämlich alles, was wir so online bestellen oder auch in unseren Fabriken brauchen, geliefert wird. Matthias, vielleicht magst du das noch mal ein wenig erzählen.

Matthias Wiemann [00:06:16] Wir haben ja im Prinzip versucht, unsere Anlagen alle online zu stellen, um dann so ein Flottenmanagement unserer installierten Basis zu bekommen, um dann unseren Kunden im Prinzip über API-Schnittstellen zu helfen in Richtung Service. Dass die Maschinen wenig Stillstand haben, Empfehlungen geben und das Beispiel Marine ist eigentlich so, dass man hier in der Cloud Schiffsposition mit unseren Anlagen verknüpfen kann. Dann kann man sehen: Wo sind die Anlagen? Wie fahren die? Wann kommen die in den Hafen? Um dann auch den Service besser zu planen, um eventuelle Sachen hier in Richtung Lieferverzug zu lösen, das ist, glaube ich, ein schönes Beispiel. Es ist nicht der bahnbrechende neue Businesscase, aber Richtung Live-Daten ist das schon eine super Sache, dass man hier mit Live-Daten arbeitet, live sieht: Wo sind die Schiffe? Wie laufen die Anlagen? Und der Service weiß eigentlich, wenn das Schiff in den Hafen kommt, was war in den letzten Stunden, was war in den letzten Tagen los an der Maschine

und hat dann alle Sachen für den Service bereit, sodass alles zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist.

Katja Lübcke [00:07:25] Ich muss noch mal einen Schritt zurückgehen, einfach fürs Verständnis, denn mir ist es noch nicht ganz klar bzw. vielleicht den Zuhörern auch noch nicht. Wie arbeiten GEA und Siemens genau zusammen? Entwickelt ihr Ideen zusammen und den Nutzen hat dann im Endeffekt der Endkunde oder unterstützt Siemens GEA? Könnt ihr das vielleicht noch einmal aufzeigen?

Daniela Stederoth [00:07:45] Die Zusammenarbeit läuft ein bisschen iterativ, so kann man sich das vorstellen. Einerseits hat die GEA Ideen, auch Anforderungen von ihren Endkunden. Da können wir manchmal direkt helfen, zum Beispiel mit Technologien, wie einer Cloud-Lösung MindSphere oder Mendix, um Apps zu entwickeln. Andererseits ist es aber auch eher so ein Thema für die Co-Creation, wo wir gemeinsam mit Experten von euch, mit Experten von uns überlegen: Ok, wie könnte man denn jetzt dort ein neues Businessmodell, ein neues Geschäftsmodell entwickeln? Wie könnte dort vielleicht ein neues Servicemodell aussehen? Und dann beginnt der Kreislauf von vorne. Wir schauen, welche Technologien haben wir zur Verfügung es umzusetzen, welche Partner brauchen wir ins Boot zu holen. Und dann ergeben sich von GEA-Seite oder manchmal von Siemens-Seite neue Ideen und dann starten wir wieder den Prozess: Ok, wie können wir gegenseitig lernen und dann in die Umsetzung kommen?

Matthias Wiemann [00:08:48] Ja genau. Also wir haben unser klassisches Geschäftsmodell als Maschinen- und Anlagenbauer, um Flüssigkeiten zu trennen. Bier, Milch, alles wird hier separiert, getrennt im Prinzip. Und neue Geschäftsmodelle sind hier einfach mit den neuen Technologien, die es schon ein bisschen länger gibt, aber jetzt deutlich besser verfügbar sind, es bieten sich hier so Optionen wie, sag ich mal, Klärleistung zu verkaufen, Literleistung oder Trennleistung in einer Art Pay-per-Use-Modell, was schon öfter mal ausprobiert worden ist, auch in manchen Branchen funktioniert und es einfach jetzt deutlich einfacher ist, mit dieser Anbindung über alle Branchen auszurollen. Was früher vielleicht nur in größeren Fabriken ging, geht jetzt auch bei vielen kleinen Kunden und da ergeben sich ganz neue Möglichkeiten.

Katja Lübcke [00:09:44] Jetzt habt ihr gerade im Rahmen der Erzählung schon einmal das Beispiel mit den Schiffen gebracht.

Matthias Wiemann [00:09:49] Schiffe sind ja wie kleine Städte. Wir machen hier die Kraftstoffaufbereitung, wie auch die Wasseraufbereitung oder auch die Klärung der Abwässer. Das wird alles mit Separatoren und Dekantern gemacht. Andere Lösungen, die wir hier noch haben, Bleachwasseraufbereitung, und so haben wir viele Applikationen auf den Schiffen und die bündeln wir jetzt eigentlich über unsere Clouds, sodass wir hier einen guten Service rund um den Motor und alles, was mit Flüssigkeitsaufbereitung und Abwässern und so weiter auf Schiffen zu tun hat, haben. Ja, der Kern ist hier eigentlich der Service. Das alles läuft, weil auf Schiffen die Mannschaft relativ ausgedünnt ist und vieles heute an Support von Land organisiert wird und remote gemacht wird bei Unterstützung. Und die Dimension, wie viel wir hier so haben, kann man

sich so vorstellen: Im Kreuzfahrtbereich, den jeder so kennt, Stichwort AIDA oder Ähnliches, fahren ca. 400 Kreuzfahrer weltweit auf den Weltmeeren und gefühlt würde ich jetzt aus dem Bauch sagen, haben zwei Drittel der Schiffe Technik von uns an Bord, vielleicht sogar mehr. Und so kann man sich bildlich vorstellen, diese Kreuzfahrtszene, wo wir überall gewährleisten, dass die Crew und die Besatzung und die Gäste fahren können.

Daniela Stederoth [00:11:19] Und ich war schwer beeindruckt, als ich bei euch gesehen habe, wie ihr das umgesetzt habt, wirklich. Ihr habt ein Dashboard, da könnt ihr sehen, auf welchen Schiffen sind eure Produkte im Einsatz, eure Separatoren zum Beispiel. Wo befindet sich dieses Schiff gerade? In welchem, sag ich mal, Gesundheitszustand ist euer Produkt, das auf dem Schiff mit rumfährt? Ihr könnt sehen: Ok, das braucht eine Wartung oder da droht ein Ausfall und könnt dann darüber organisieren, dass wenn das Schiff das nächste Mal den Hafen anläuft, dort repariert wird, dort Instandhaltung, Wartung durchgeführt wird und wenn dann die Kreuzfahrtgäste zurückkommen, geht es auch pünktlich weiter zum nächsten Anlaufpunkt. Und das sieht man bei euch auf einem Dashboard ganz einfach, ganz übersichtlich. Und damit könnt ihr einfach einen super Beitrag dazu leisten, dass nicht nur die Kreuzfahrtschiffe nicht ausfallen, sondern, das interessiert mich in der Industrie vor allen Dingen im Augenblick, dass auch die Containerschiffe alle rechtzeitig dort ankommen, wo wir sie brauchen, um dann wieder was zu produzieren.

Matthias Wiemann [00:12:24] Auch in der, sag ich mal, Container-Branche sind wir vielleicht sogar noch stärker vertreten. Und der Support vom Land ist schon ein Schlüssel Richtung autonomer Seefahrt und halt auch zur Stärkung dieser Pünktlichkeit hier.

Daniela Stederoth [00:12:40] Und dann umgesetzt einfach mit einer MindSphere-Lösung, einer Cloud-Lösung, über die ihr einfach weltweit Zugriff habt und sehen könnt, in welchem Zustand sich eure Produkte befinden.

Matthias Wiemann [00:12:51] Genau und hier auch noch mal ein schönes Beispiel Richtung MindSphere. Wir haben hier so zu manchen Kunden auch so eine Cross-Tenant-Funktionalität, sodass wir gar nicht nachrüsten mit unseren eigenen Gateways, sondern hier eigentlich über diese Community, die es da gibt, Daten aus einem anderen Tenant bekommen in unseren Tenant rein, um dort zu helfen und dann unsere Erfahrung hier zu teilen. Natürlich ist hier der Service schon das Geschäftsmodell. Das ist technisch halt eine schöne Lösung, dass man halt nicht überall so Hardware einbauen muss, sondern hier auf eine Technik zurückgreifen kann, die vielleicht schon da ist.

Katja Lübcke [00:13:30] Es ging gerade bei dem Schiffsbeispiel oder den Containerschiffen auch um den Aspekt Versorgungssicherheit. Ich denke, da denkt der eine oder andere direkt an den Suezkanal. Warum ist das so wichtig zu wissen, wo ist welches Schiff? Wie ist die Versorgung gesichert?

Matthias Wiemann [00:13:47] Ich denke diese Problematik mit den Lieferketten ist überall bekannt. Wenn man konkret weiß, wie die aktuelle Situation der Maschinen ist, wo sich diese

befinden, kann man deutlich besser Service organisieren. Dass die Kollegen gut vorbereitet zum Beispiel an Bord gehen, unterstützen können, dass man sieht, wie die Maschinen funktioniert haben, was los war und man ist deutlich besser vorbereitet. Man muss auch sein Personal optimal planen, gerade auch in dieser Corona-Zeit ist es deutlich schwieriger geworden, immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Das spielt hier bei der Anwendung und allen, die sich damit befassen, in die Karten, dass neue Sachen deutlich einfacher auszuprobieren sind. Natürlich alles unter dem Aspekt der Sicherheit. Es muss gewährleistet sein, dass man diese Sicherheit im Auge hat, aber die Offenheit bei Kunden ist einfach deutlich gestiegen in den letzten anderthalb Jahren. Es gilt transparent zu machen, wie man hier zusammenarbeitet.

Daniela Stederoth [00:15:03] Also, wenn ich mir vorstelle, dass ich ein Produkt produziere und dies besteht aus einzelnen Komponenten und eine Komponente fehlt, weil der Container noch im Hafen in Rotterdam feststeckt, dann habe ich ein massives Problem in meiner Produktion. Wenn ich das aber vermeiden kann, weil nämlich das Schiff rechtzeitig im Hafen ankommt, weil ich vorher schon wusste: Hey, da ist eine Komponente, die macht Schwierigkeiten im Schiff. Das Schiff könnte vielleicht in einem Hafen vorher längeren Aufenthalt haben und ich kann dies vermeiden. Ich kann diesen längeren Aufenthalt vermeiden, indem ich vorher an die an den Schiffsbetreiber schon melden kann: Dieses Schiff braucht diese neue Komponente, sobald du den nächsten Hafen anläufst, sollte das getauscht werden. Ich Sorge dafür, dass diese Komponente im Hafen vorrätig ist und auch das Personal, das es einbauen kann. Und das hat einen Wert, für den sicherlich sowohl der Schiffsbetreiber als am Ende auch ich mit meiner Produktion bereit bin zu zahlen, dass rechtzeitig die Komponenten ankommen. Also gerade in einer Zeit, in der wir Ressourcenknappheit an allen Ecken und Enden haben, ist es eben notwendig, dass die Kapazitäten, die wir haben, optimal zu nutzen. Sei das jetzt ein Schiff oder sei das eine Maschine in meinem Werk, da kann mir das ja genauso passieren. Wenn eine Maschine ausfällt, kann ich die Produktion nicht sicherstellen. Wenn ich aber vorher schon weiß, diese Maschine wird demnächst ein Problem haben, dann kann ich das in einer Freischicht zum Beispiel umbauen, beheben und kann dann wieder voll weiterproduzieren und den Wert, daraus ein Geschäftsmodell zu machen, das ist jetzt eigentlich das, wo ja, was gerade der spannende Punkt ist.

Matthias Wiemann [00:16:56] Ich glaube, das ist allen bewusst geworden, gerade hier in dieser Corona- und Liefersituations-Zeit. Und branchenübergreifend würde ich sagen arbeitet man an deutlich mehr Transparenz und eigentlich echtzeitfähigen Lösungen, um halt diese Sachen zu vermeiden. Da ist so ein richtiger Ruck, glaube ich, durch die einzelnen Branchen und Szenen gegangen, dass hier wirklich was passiert.

Katja Lübcke [00:17:23] Das hört sich nach spannenden Lösungen an, die GEA hat. Da ist vorhin auch mal das Stichwort Mindsphere gefallen.

Daniela Stederoth [00:17:29] Ja, wir haben mit MindSphere eine Cloud-Lösung, mit der sich ein solcher Anwendungsfall umsetzen lässt. Ich habe die Daten, die, bleiben wir mal bei dem Beispiel Schiff, auf dem Schiff aus dem Betrieb erzeugt werden. Und wenn ich diese Daten jetzt nutzen möchte, dafür haben wir dann die Technologien. Vorhin erwähnte ich schon mal Edge, da könnte

ich jetzt direkt auf dem Schiff, direkt an dem Teil die Daten erfassen und verarbeiten. Oder ich kann, das war die GEA-Lösung, die wir uns angeschaut haben, diese Daten auch in die Cloud spielen. Da haben wir die MindSphere, womit ich dann global Daten zusammenbringen kann, zum Beispiel auch über künstliche Intelligenz Daten von mehreren Komponenten auf mehreren Schiffen auswerten, vergleichen. Und solche Algorithmen dann auch, zum Beispiel, wieder zurück auf das Schiff spielen. Und dazu braucht es eben die Cloud-Lösung wie die MindSphere. Dazu braucht es eine mächtige KI und auch da muss ich erst einmal genau wissen, was möchte ich dann herausfinden. Dazu können wir als Berater, ich habe es eben angesprochen, als Value Co-Creation zusammenarbeiten, um herauszufinden, an welchen Stellen würde der Einsatz von künstlicher Intelligenz denn Sinn ergeben? Und dann schlussendlich auch die, ja die weitgreifende Technologie, mit der Mendix, mit der Low-Code-Plattform bieten, wo eben Nicht-Programmierer, Nicht-ITler sich ihre eigene App erstellen können, um dann auch spontan bestimmte Auswertungen zu machen und bestimmte Sachverhalte zu visualisieren. Wir nutzen das alles auch selbst in unseren eigenen Werken. Wir sind auch ein produzierendes Unternehmen und nutzen all diese Möglichkeiten auch. Zum Beispiel um Kosten für Qualitätsprüfung zu reduzieren, wo wir in Werken Qualitätsprüfungsschritte dadurch ersetzen konnten, dass wir mit einem KI-Algorithmus vorher berechnen können, welches Teil wird wohl voraussichtlich ein Qualitätsproblem haben und welches nicht, und dadurch können wir uns einfach massiv Kosten in der Qualitätskontrolle reduzieren, weil wir eben nicht mehr jedes Teil kontrollieren müssen. Also wir, drink your own champagne, wir wenden alle diese Technologien auch in unseren Werken an.

Katja Lübcke [00:20:05] Jetzt haben wir noch weitere Beispiele in Richtung Brauereien, Milchproduktion. Könnt ihr hier auch noch mal kurz erklären, was da machbar ist mit diesen Lösungen?

Matthias Wiemann [00:20:14] Unsere Anlagen hier, gerade in diesem Kraftbier-Bereich, sind eigentlich kleine Einheiten, das sind ja meistens kleine, junge, dynamische Unternehmen, die da auch mit Herzblut Bier brauen, und wenn die da eine schöne App haben, wo die sich selbst auch noch ein paar Dashboards kreieren können, mit uns zusammen als Partner im Hintergrund, da macht es schon Spaß, mit dieser Mendix-Umgebung zu arbeiten. Das ist, glaube ich, ein schönes Beispiel dafür, was wir hier machen, weil viele dieser kleinen Unternehmen auch dieses Nachhaltigkeitsthema haben mit CO2 einsparen, ganz vorne dabei sind bei so einem Energiemix und so weiter und da kommen immer wieder gute Ideen auf.

Daniela Stederth [00:21:09] Du hast da gerade noch ein Thema angesprochen, das mich auch umtreibt. Auch einer der Gründe, warum ich finde, dass GEA und Siemens echt gute Partner sind, weil ihr das Thema Sustainability, und dazu gehört ja auch Energiemanagement, ganz oben auf eurer Agenda stehen habt. Genau wie wir auch. Und da habt ihr auch ein schönes Beispiel umgesetzt. Vielleicht magst du davon noch mal erzählen.

Matthias Wiemann [00:21:31] Ja, genau das ist hier ein ganz großes Thema hier bei GEA. Welches auch Spaß macht, hier in dieser Firma zu arbeiten, das ist Sustainability und ich glaube,

es haben viele schon an dem Thema gearbeitet und sind sich der Sache bewusst. Und wenn man diese Rückendeckung jetzt auch in der gesamten Wirtschaft hat, an dem Thema noch mal zu arbeiten und da Gas zu geben. Es macht Spaß, ein wenig dran zu arbeiten.

Daniela Stederoth [00:21:59] Na, da habt ihr eigentlich eine kleine Lösung umgesetzt. Da, wo man sehen kann, was ist der Energiemix, der gerade bei mir in der Anlage in der Fabrik ankommt? Wie groß ist der CO₂-Verbrauch und solche kleinen Anwendungsfälle, das ist eigentlich das, was ich dann machen kann, wenn ich wegkomme von dem einzelnen Projekt, von dem einzelnen Proof-of-Concept, denn der wird sich allein nie rechnen. Ich mache einen einzelnen Fall, habe einen hohen Aufwand, die Konnektivität herzustellen, die Daten überhaupt zunächst zu bekommen, zu verarbeiten, sie zu visualisieren, auszuwerten. Dann habe ich den nächsten Anwendungsfall und muss diesen Aufwand wieder betreiben. Und jetzt ist eigentlich der Punkt gekommen, wo wir wegkommen wollen von diesen einzelnen Projekten hin zum Skalieren. Und wenn ich das Thema IT eher betrachte als ein Infrastrukturthema, heißt, ich habe meine komplette Anlage oder alle Produkte, die ich ausliefere, immer connected, immer Zugriff darauf, dann kann ich diese Daten auch ganz flexibel individuell auswerten, auch für so kleine Use Cases, die mir dann vielleicht erst in den Sinn kommen. Also wegzukommen von dem einzelnen Proof-of-Concept, dem einzelnen Use Case hin zu mehr Denken in Infrastruktur, ich bin connected und jetzt kann ich ganz individuell, wenn gerade ein Thema aufkommt, diese Daten nutzen und auswerten. Und dann komme ich ins Skalieren und dann komme ich auch dahin, dass ich mehr an Geschäftsmodell denken kann. Ich habe da mal dieses Ford-Beispiel im Kopf. Die ersten Autos, die gebaut wurden, waren technisch auch herausragend für ihre Zeit und waren spannend und wurden in Manufakturen gefertigt. Es gab dafür einen Markt, wenigen Menschen, die sich das leisten konnten, die davon begeistert waren. Aber ich sag mal, das Businessmodell, das Geschäftsmodell Auto, das kam zum Fliegen mit Ford, der gesagt hat: Ok, ich baue dir jedes Auto, aber es muss gleich aussehen und es muss immer schwarz sein. Und dann kam das Geschäftsmodell Auto für jedermann zum Fliegen. Und jetzt sind wir bei IT-Themen eigentlich an diesem Punkt weg von dem Einzelnen, weg von der Manufaktur hin zum Skalieren.

Matthias Wiemann [00:24:22] Genau. Ich glaube auch, dass das eigentlich so das Fundament ist, erst die Anbindung, dann den Überblick der Daten zu haben, dann ergeben sich immer in vielen Bereichen eigentlich neue Geschäftsmodelle, die dann auch skalierbar oder kopierbar auf andere Branchen sind. Das ist nun mal jetzt möglich, mit solchen Technologien, relativ einfach.

Katja Lübcke [00:24:49] Und was genau haben jetzt die Brauereien von dieser Lösung?

Matthias Wiemann [00:24:52] Ich glaube gerade kleinere Brauereien, die jetzt keine zentralen Skala-Systeme haben, große Lösungen und bieten diese Cloud-Lösungen, die im Prinzip auf allen Endgeräten laufen, noch mal auch die Möglichkeiten, ein Batch Reporting zu machen: welche Rezepturen? Welches Bier wurde hier gebaut? Hier sind Möglichkeiten, diese klassische Zettelwirtschaft auch zu digitalisieren und hier bieten sich auch viele Möglichkeiten, kleineren Kunden individuelle Lösungen zu bieten.

Katja Lübcke [00:25:25] Welche Projekte gibt es denn für die Zukunft? Ist das alles irgendwann zu Ende gedacht oder geht es halt wirklich weiter in die Richtung generalistisch denken? Wie seht ihr da in die Zukunft?

Matthias Wiemann [00:25:36] Von unserer Seite sehen wir, als Automationsteam sehen wir Anbindungssache natürlich mit großem Interesse, sowie die Möglichkeiten, die sonst nur mit größeren Kundenpartnern möglich waren. Diese auch auf alle anderen Kunden zu skalieren und zusammen mit unseren IT-Partnern und im eigenen Konzern haben wir so Teams, die wirklich an diesen, nennen wir es Data-driven Services arbeiten, die Möglichkeit bekommen, über die breite Masse an Maschinen einen gewissen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Einmal für uns selbst, um die Maschinen besser zu entwickeln in Richtung Neumaschinengeschäft, aber auch für Endkunden neue Möglichkeiten und Lösungen zu bieten. Und da denke ich, dass noch viel über KI und Nachhaltigkeit kommt. Ich denke, dass viele Möglichkeiten in Richtung Blockchain kommen, Zertifikate irgendwo zusammenbringen. Und da wird, glaube ich, noch einiges kommen in den nächsten, Monaten, Jahren. Das ist überall in den Startlöchern.

Daniela Stederoth [00:26:55] Wo es für uns hingehen wird, ist neben dem Thema Skalieren, also die Technologien sind da und entwickeln sich weiter, und wie können wir das jetzt skalieren? Dass das Denken nicht von der Technologie herkommt, sondern vom Geschäftsmodell herkommt. Also du hast es eben angesprochen, Data-driven Services. Wie kann ich denn ein Geschäftsmodell entwickeln, wo ich erst einmal prüfe: Ok, gibt es dafür einen Markt? Gibt es dafür Kunden? Kann ich das abrechnen? Kann mein Kunde das abrechnen? Habe ich einen Vertrieb, der das auf die Straße bringen kann? Gibt es dann einen Nutzen, einen erkennbaren Nutzen bei meinem Kunden, für den er bereit ist, auch zu zahlen? Und daran denken zu kommen und dann habe ich eigentlich noch als logische Schlussfolgerung: Ok, so setze ich das technologisch um. Aber wirklich getrieben vom Geschäftsmodell zu kommen, dass ich sage, ich will gar nicht mehr meine Maschine verkaufen, sondern ich will ja den Output verkaufen, oder ich will dir die Zuverlässigkeit der Maschine verkaufen oder ich will dir verkaufen, die Maschine ist so flexibel, solltest du mal einen Lieferengpass einer Komponente haben, kannst du das ganz einfach, weil du zum Beispiel einen digitalen Zwilling dazu hast, ganz einfach auf die Komponente eines anderen Herstellers umrüsten. Und von diesem Denken zu kommen und dann erst die Technologie zu entwickeln, das ist was, wo es neben dem Skalieren für mich als Nächstes hingeht.

Katja Lübcke [00:28:22] Und ergeben sich generell aus diesen generalistischen Vorgehensweisen auch neue Ideen für neue Geschäftsmodelle? Und wenn ja, welche? Stichpunkt Finanzierung und Leasing?

Matthias Wiemann [00:28:27] Durch diese Transparenz können ganz andere Möglichkeiten Richtung Verleasen von Anlagen oder auch Finanzierung gekoppelt mit Service oder dieses Pay-per-Use-Modell viel besser anbieten, weil man viel mehr in Echtzeit weiß. Wie werden die Anlagen betrieben? Sind das Saisonmaschinen, von denen wir viele haben, so Stichwort Wein oder Olivenöl Saisongeschäft, weil man einfach viel genauer weiß, wie viele Maschinen werden

eigentlich über welche Branchen gebraucht? Und da kann man ein Fleet Management auch als Firma anbieten und das deutlich einfacher so zu organisieren zukünftig.

Katja Lübcke [00:29:16] Dann möchte ich mich ganz herzlich für das Gespräch bedanken. Ich empfind es als superspannend, auch mal einen Einblick zu bekommen, wie Siemens gemeinsam mit einem Partner, in dem Fall GEA, zusammenarbeitet, wie diese Co-Creation-Prozesse laufen, wie eben Consulting eine Art Serviceleistung ist und hoffe, dass es unseren Zuhörerinnen und Zuhörern auch so geht, dass sie das spannend fanden. Ja, wie immer finden Sie in den Shownotes weiterführende Links, um sich genauer zu informieren zu dem Thema. Und ganz lieben Dank an meine beiden Gesprächspartner, dass ihr heute mit dabei wart.

Daniela Stederoth [00:29:52] Dankeschön. Hat mir super Spaß gemacht heute, mit euch über IOT zu diskutieren und ich freue mich, mit euch weiter zusammenzuarbeiten.

Matthias Wiemann [00:29:59] Ja, es hat mich auch gefreut und danke an euch. Hat mir Spaß gemacht erstmalig so was zu machen mit einem Podcast. Danke schön.

Katja Lübcke [00:30:07] Danke fürs Zuhören und dann freue ich mich, wenn Sie auch das nächste Mal wieder zuhören, wenn es heißt Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Erfahren Sie mehr und melden Sie sich jetzt an:
www.siemens.de/service-digithek

