



**„Wir sind im Herzen
Sondermaschinenbauer.
Doch im
Datenmanagement
liegt Potenzial.“**

Christopher Schiehauer,
Leiter Geschäftsfeld SEEDMECH,
Wintersteiger

Maschinenmontage
des Wintersteiger-
Geschäftsbereichs
Feldversuchstechnik
in Ried (li. und Mitte),
Langstreckendrohne
für die vektorbasierte
Dokumentation
der Wuchshöhe
per cloudbasierter
Züchtungssoftware

20km

Wir



„Ein digitales Geschäftsmodell bedeutet noch lange nicht, dass es einer physischen Geschäftslogik und somit der Erwartungshaltung des Kunden entspricht.“

Heinz Paar, Geschäftsführer,
Fischer Edelstahlrohre Austria



„Zusätzliche Laserleistung? Wird für Spitzenzeiten einfach freischaltbar sein.“

Andreas Penz, Geschäftsführer,
Trotec Laser



heben ab!

Mit innovativen digitalen Geschäftsmodellen rund um das Kerngeschäft leiten Vertreter des klassischen Sondermaschinen- und Apparatebaus den Wandel für neues Wachstum ein. Das trägt zuweilen spektakuläre Züge.

Von Daniel Pohse

Datengetriebene Geschäftsmodelle



Kenner unter sich: Züchtercommunity bei einer frühen – und ziemlich exklusiven – Präsentation der Wintersteiger-Flugdrohnen auf den „Field & Expert Days 2019“

Als Christopher Schiehauer 2017 bei Wintersteiger anheuerte, habe er, wie er selbst sagt, „die extreme Nische“ betreten: Das in Ried im Innkreis domizilierte Maschinenbauunternehmen hat sich in den Segmenten Holzbearbeitung, Richttechnik und Skiservice einen tadellosen Ruf erarbeitet. Und auch im vierten Standbein der Oberösterreicher, jenem der Feldversuchstechnik (SEEDMECH), ist man mit den großen Playern der Branche, etwa Bayer-Monsanto oder Corteva, aber auch lokalen Züchtern wie hierzulande Saatbau Linz, geschäftlich verbunden. Bei seinem Antritt als Geschäftsfeldleiter SEEDMECH – er wirkte zuvor lange Jahre beim Linzer Industrie-elektronikhersteller Keba im Sales-Bereich – fand Schiehauer das Vorstands-Placet für eine Transformation des Geschäftsmodells, die in der Konzerngeschichte in ihrer Radikalität nicht häufig vorkommt: Neben Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Saatzuchtmaschinen – etwa Parzellenmähdreschern – will man nun Kunden dabei



QR-Code auf Maschinengerüsten bei Fischer Edelstahlrohre:
„Rasch ein Standard“

Daten als Produkt

Was waren die Auslöser für die Einführung eines datengetriebenen Geschäftsmodells?

Die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit

87,7%

Die Nachfrage von Bestandskunden nach datengetriebenen Angeboten

74,2%

Impulse durch vergleichbare Produkte auf dem Markt

63,6%

Die Erweiterung des Portfolios um digitale Angebote

57%

Impulse aus dem eigenen Unternehmensnetzwerk

56,5%

Digitale Geschäftsmodelle als Kerngeschäft

52,8%

Die Identifikation einer neuen Marktnische

48,5%

Impuls aus einer Kooperation mit Start-ups

24,4%

Impuls aus einer Kooperation mit Wissenschaft

13,1%

Quelle: Deloitte State of AI in the Enterprise – 3rd Edition, 2020, Befragung von 200 AI-Experten zu Künstlicher Intelligenz in Unternehmen

Die größten Hemmnisse

Was sind aus der Sicht Ihres Unternehmens die größten Hemmnisse bei der Implementierung eines datengetriebenen Geschäftsmodells?

Unklarer/fehlender Nutzen solcher Angebote

56,0%

Fehlende Fachexperten

54,1%

Unsicherheit betreffend Datensicherheit

50,7%

Fehlende Strategie zur Entwicklung datengetriebener Produkte/Dienste

49,5%

Unsicherheiten aufgrund der Vorgaben zum Datenschutz

45,8%

Unzureichende vorliegende Datenqualität

44,5%

Fehlender Zugang zu Daten

43,5%

Fehlende Ideen für die digitale Produktion

41,8%

Mangelnde finanzielle Ressourcen

40,8%

Zu geringe Zahlungsbereitschaft

40,0%

Quelle: Deloitte State of AI in the Enterprise – 3rd Edition, 2020, Befragung von 200 AI-Experten zu Künstlicher Intelligenz in Unternehmen

helfen, den Ertrag von Saatgut über den gesamten Züchtungsprozess zu steigern. Mit Datenmanagement unterstütze man Züchter, „schneller zu den richtigen Entscheidungen zu kommen“, so Schiehauer. So ging Wintersteiger eine Exklusivpartnerschaft mit dem französischen Drohnenhersteller Delair ein. Mit deren Fluggerät sind Züchter in der Lage, aus 70 Metern Flughöhe vektorbasiert die Wuchshöhe zu dokumentieren und allfällige Fehlstellen in der Züchtung – ohne Handzettel – zu entlarven. Die exakten GPS-Positionen bei der Aussaat werden cloudbasiert in Echtzeit gespeichert. Ein Datenschatz, der in einer Züchtungssoftware (Easy Breed) aggregiert und dort Ausgangspunkt für Auswertungen auch mithilfe künstlicher Intelligenz ist. Abgerechnet wird die Nutzung der Software auf Lizenzbasis, also pro Arbeitsplatz, auf dem sie installiert ist. „Beschleunigt wurde die Strategie durch die Übernahme des Potsdamer Softwareent-

wicklungs-Start-ups Kenomx“, hört man im Unternehmen. Ein Fünftel des Umsatzes im Geschäftssegment Feldversuchstechnik, schätzt Schiehauer, könnte 2025 bei entsprechender Nachfrageentwicklung auf das Datenmanagement und die damit verbundenen Lösungen entfallen.

Wandel zum Lösungsanbieter. Dass die Innviertler den Wandel vom Maschinenbauer zum Gesamtlösungsanbieter auch deshalb vollziehen, um im Züchtungsmarkt, der eine längere Konsolidierungsphase durchmachte, neues Wachstumspotenzial zu heben, liegt auf der Hand. „Gegen eine allfällige Marktsättigung ist der technologische Wandel für ein Unternehmen, das im Herzen Sondermaschinenbauer ist, die passende – wenn nicht sogar die einzige – Antwort“, sagt Schiehauer. Für einen Strategiewechsel im Softwaresegment entschied sich auch der Marchtrenker Lasertechnikhersteller Trotec.

Die bisherige Software zur Steuerung der Laser samt zugehöriger Benutzeroberfläche war bei Kunden in 90 Ländern gut eingeführt. 2017 fiel im Traunviertel dennoch der Startschuss für ein Projekt der Sonderklasse: „Wir entschieden uns – Stichwort Digital Customer Engagement – für die Entwicklung einer komplett neuen, cloudbasierten Software“, schildert Trotec-CEO Andreas Penz. Die Kapazitäten wurden dafür hochgefahren: 20 Entwickler stellten in Rekordzeit eine Beta-Version auf die Beine, die nun den Kunden auf dem ganzen Erdball – die installierte Basis liegt bei 30.000 Trotec-Geräten – maßgeschneiderte Dienstleistungen rund um die Kernleistungen Lasergravieren, -markieren und -schneiden zur Verfügung stellt.

Freemium-Schiene. Dabei denkt Penz weniger an Services, wie vorausschauende Wartung oder IoT, denn das seien die