

Interview mit Hans Wiedemann, Sensor-Technik Wiedemann

„Viel Nachholbedarf“

Das Thema Cloud funktioniert für Sensor-Technik Wiedemann (STW) nur über intensive Kommunikation mit dem Kunden. *ke-NEXT*-Redakteur Florian Blum hat sich mit Hans Wiedemann über neue Beratungsherausforderungen unterhalten.



Hans Wiedemann (rechts) ist Experte für Telematik- und Cloud-Lösungen bei STW.

ein Mehrwert für den Kunden entstehen. Beispiel Predictive Maintenance: Ich muss aus Mustern erkennen, ob in Kürze ein Fehlerfall eintritt. So etwas kann die Cloud natürlich leisten. Aber ich kann auch ganz einfache Sachen erfassen, wie zum Beispiel: Wie viele Betriebsstunden ist die Maschine gelaufen? Ist sie am Wochenende gelaufen? Solche Sachen versuchen wir, mit unserem Kunden früh auszudiskutieren und ihm dann mit einem schnellen Prototypen das Ganze zu ermöglichen und zu zeigen. Damit sieht der Kunde unmittelbar, A) das geht schnell, und B) da komme ich sofort zu einem Ergebnis. Also das Thema „Daten mit denen ich etwas anfangen kann“ – das überzeugt am ehesten.

Das heißt, Sie bieten nicht nur das Produkt an sich, sondern darüber hinaus auch die Dienstleistung an, dem Kunden aufzuzeigen, was kann ich mit diesen Sensoren machen und was kann ich vor allem mit den Daten machen?

Genau, das wird meistens in einer Art Workshop zusammen erarbeitet. Wir kennen zwar einen Kunden grob, kennen grob seine Applikation, aber wie ein Rasenmäher funktioniert, wie eine Kehrmaschine funktioniert, wie eine Baumaschine funktioniert – das weiß unser Kunde am besten, er hat das Know-how. Wir geben ihm unsere Sichtweise mit, er erzählt von seiner und im Workshop wird das dann gemeinsam zusammengefasst.

Wie erleben Sie das Know-how, die Expertise und das Wissen um die Möglichkeiten mit diesen Daten beim Kunden? Wie ist da der Stand? Herrscht hier noch Aufklärungsbedarf, oder wie sehen Sie die Branche gerüstet?

Das ist wirklich unterschiedlich. Viele unserer Kunden sind noch wirklich von der Mechanik, von der Hydraulik getrieben. Im Maschinenbau setzt sich noch nicht je-

Wie begleitet Sensor-Technik Wiedemann den Hype um Industrie 4.0?

Zum einen beschäftigen wir uns mit dem Thema Telematik, und zwar schon seit vielen Jahren. Das heißt, wir haben die richtigen Endgeräte dafür, um ins Internet kommunizieren zu können. Zum anderen haben wir seit einigen Jahren an einer eigenen Cloud-Lösung, einer IoT-Plattform gearbeitet, die wir aber nicht selber entwickelt haben, sondern auf einer Partnerplattform aufsetzen. Dort kümmert man sich darum, dass die Kommunikation und die Sicherheit funktioniert, dass hier also die Basis stimmt. Der Mehrwert, den wir

bieten, ist, dass wir darin die Funktionen unserer Sensoren, unserer Steuerungen oder aber darüber hinaus die Funktionen der Maschinen unserer Kunden abbilden. Und genau darum geht es: Wir wollen unsere Kunden beraten, sie befähigen, jede Maschine in die Cloud zu bringen.

Wie machen Sie das?

Das Wichtigste ist, erst einmal zu hinterfragen, was möchtest du erreichen, was möchtest du machen? Das Erste, was wir oft von Kunden hören, ist: Ich brauche alle Daten in der Cloud. Das ist aber nicht das, was rauskommen soll, es soll ja am Ende

Bilder: ke-NEXT

der mit dem Thema Automatisierung auseinander, was ja auch die Grundlage ist für die Vernetzung – da ist also noch viel Nachholbedarf. Gerade deswegen ist am Anfang unserer Workshops eine Schulung zu den Themen Telematik und Cloud notwendig. Ich kann nicht beliebig viele Daten von einer Maschine irgendwo mitten in Russland ständig online übertragen – das geht nicht, dazu muss ich vorher eine Verdichtung vornehmen und ich kann erst im Nachhinein auswerten. Solche Kleinigkeiten, die für uns selbstverständlich sind, wie zum Beispiel überall LTE-Netz zu haben, ist für eine Baumaschine oder eine Forstmaschine natürlich nicht selbstverständlich, die dann irgendwo im Wald draußen steht.

Können sich eine solche Beratung denn am Ende nicht nur größere Sensorikhersteller leisten? Oftmals haben doch die Kleinen noch gar nicht wirklich die Möglichkeit, Experten aus vielen anderen Fachbereichen einzustellen, wie beispielsweise aus den Bereichen Software und so weiter?

Das sehe ich schon so. Wenn Sie Sensoren herstellen, dann fehlt Ihnen zunächst der zusätzliche Blick in die Cloud. Wir haben jetzt extra Teams, Spezialisten im Bereich Sensorik, Spezialisten beim Bereich Cloud oder Kommunikation, die eng zusammenarbeiten.

Wie arbeiten die zusammen? Wie kann man sich das vorstellen?

Auch in internen Workshops. Wir haben eine extra Abteilung dafür geschaffen: Systeme und Lösungen. Gerade die bringt diese ganzen Welten zusammen. Da kommen natürlich auch Steuerungen mit dazu, und es kommen andere Sensoren mit dazu, Radar-Sensoren, Lidar-Sensoren, alles technisch Mögliche für die Umfelderkennung zum Beispiel. Wir aus unserem Hause produzieren in erster Linie Drucksensoren, aber auch Wegsensoren, Kraftsensoren, Dehnungssensoren. Das ist unsere Expertise. Es kommen aber immer weitere Senso-

ren hinzu, und diese Sensoren müssen wir miteinander vernetzen und müssen sie in eine Cloud bringen. Und da ist es natürlich gut, dass wir wirklich einen eigenen Geschäftsbereich haben, der sich mit Konnektivität, Vernetzung und Datenmanagement beschäftigt. Maschinensicherheit und die IT-Welt, die wachsen da zusammen. Und diese Expertise beider Welten, die haben wir im Haus. ■



„Das Erste, was wir oft von Kunden hören, ist: Ich brauche alle Daten in der Cloud. Das ist aber nicht das, was rauskommen soll, es soll ja am Ende ein Mehrwert für den Kunden entstehen.“

Hans Wiedemann, Sensortechnik Wiedemann

Autor

Florian Blum,
Redakteur für Industrie 4.0,
Automatisierung und Elektrotechnik



QUALITÄT HÖCHSTERES SERVICIUM, BEI DEM AUCH DAS PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNISS STIMMT. UNSERE PREISE SIND UND BLEIBEN KONSTANT...



...IN EINER IMMER SCHNELLEREN WELT... AIRTAC HÄLT SCHRITT

THERE IS NO BEST, ONLY BETTER