**KURZINTERVIEW**

**Mit Big Data zu neuen Geschäftsmodellen**

**Drei Fragen an Thomas Bauernhansl, Fraunhofer IPA**

*Drei Fragen an Prof. Dr.-Ing. Thomas Bauernhansl, Leiter des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnik und Automatisierung IPA in Stuttgart sowie des Instituts für Industrielle Fertigung und Fabrikbetrieb der Universität Stuttgart*

F: Herr Prof. Bauernhansl, welche datenbasierten Geschäftsmodelle können dabei helfen, im internationalen Wettbewerb bestehen zu können?

A: Für deutsche Produktionstechnikhersteller bieten sich vor allem Geschäftsmodelle in Form von Everything-as-a-Service, kurz XaaS an. Dies sind subskriptionsbasierte Wertversprechen, die industrielle Dienstleistungen mit physischen und digitalen Elementen zu kundenorientierten Lösungen kombinieren. Durch die zunehmende Datentransparenz steigt das Kundenverständnis, maßgeschneiderte Lösungen über den gesamten Wertschöpfungsprozess können angeboten werden, und neue Bezahlmodelle (z.B. Pay per Part oder Pay per Productivity) sowie die damit einhergehende Verschiebung von Verantwortungsübergängen stärken die Kundenbindung. Durch Cross- und Up-Selling ist durch diese Art von Geschäftsmodellen z.B. auch in gesättigten Märkten Wachstum möglich – die neuen Wertangebote schaffen Differenzierung im globalen Wettbewerb.

F: Wie können datenbasierte Geschäftsmodelle dazu beitragen, die industrielle Produktion nachhaltiger zu machen und die Lieferketten zu stärken?

A: In Lieferketten schaffen datenbasierte Geschäftsmodelle Transparenz, sodass Störungen frühzeitig erkannt und abgestellt werden können – beispielsweise durch Remote-Service. In der Produktion steigern intelligente Algorithmen die Ressourcenauslastung und reduzieren dadurch Verschwendung. Mit dem Ziel, zum Beispiel den CO2-Footprint zu reduzieren, können intelligente Algorithmen unter anderem dafür eingesetzt werden, die Produktionsplanung an die Verfügbarkeit erneuerbarer Energien anzupassen.

F: Hat die deutsche Industrie bei datenbasierten Geschäftsmodellen in der industriellen Produktion einen Wettbewerbsvorsprung im internationalen Vergleich, insbesondere mit Blick auf die USA und Anbieter in Fernost?

A: Mit Bezug auf serviceorientierte Geschäftsmodelle haben wir in Deutschland durch tiefes Kundenverständnis, die sehr hohe Engineering-Kompetenz, Kreativität und Problemlösekompetenz immer noch einen Vorteil gegenüber Fernost und den USA. Die vielen Hidden Champions in Deutschland mit ihrem stark wachsenden Leistungsangebot an neuartigen Werteversprechen sind der beste Beweis dafür. Initiativen wie Gaia-X, Catena-X oder neuerdings Manufacturing-X helfen flankierend den Wettbewerbsvorsprung beibehalten zu können. Aktuell haben wir diesen Vorsprung noch, jedoch spüren wir den Atem der internationalen Konkurrenz bereits im Nacken – Umsetzungsgeschwindigkeit und Mut für Neues zählt!

Das Interview führte Daniel Schauber, Fachjournalist aus Mannheim.

**Drei Fragen an Maximilian Rolle, Trumpf**

*Drei Fragen an Maximilian Rolle, Produktmanager Pay per Part bei der Trumpf SE + Co. KG*

F: Herr Rolle, bei Ihrem Geschäftsmodell Pay per Part zahlen Kunden nicht für die Maschine, sondern für die tatsächlich gefertigten Teile. Wie läuft das konkret ab?

A: Bei Pay per Part bietet Trumpf seinen Kunden die reine Maschinennutzung seiner Laservollautomaten der Serie TruLaser Center 7030 an. Dabei steht die Anlage in der Fertigung des Kunden, aber das Trumpf Remote Control Center in Neukirch überwacht und steuert sie aus der Ferne. Auch bei der Programmierung und Einrichtung der Maschine unterstützen die Trumpf Experten. Der Kunde bezahlt am Ende für die gefertigten Teile einen vorab garantierten Preis. Dieses digitale Geschäftsmodell hat den Vorteil, dass der Kunde die Maschine im Dreischicht-Betrieb laufen lassen kann, ohne zusätzliches Personal einzustellen. Kommt es zu einer Störung oder einem Stillstand, schreitet Trumpf sofort ein. Das steigert die Maschinenauslastung und erhöht die Produktivität. Weiterhin sind die Trumpf Experten in der Lage, das Maximum aus den Laservollautomaten herauszuholen. Dadurch erhöht sich die Effizienz der Fertigung weiter.

F: Welche weiteren digitalen Geschäftsmodelle werden von Produktionstechnikkunden derzeit besonders stark nachgefragt?

A: Bei digitalen Geschäftsmodellen sind viele Kunden erstmal zurückhaltend. Wir beobachten aber, dass Dienstleistungen, die unseren Kunden helfen, die Effizienz und Produktivität zu steigern, sehr gut im Markt ankommen. Auch Pay per Part stößt auf immer mehr Interesse. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Anwender weiter steigt.

F: Für digitale Geschäftsmodelle ist eine Cloud-Plattform für die Fertigungsbranche sinnvoll, die bestmöglichen Datenschutz bietet. Wie ist der Stand der Dinge in Sachen Manufacturing-X?

A: Das Thema Datensicherheit ist Trumpf enorm wichtig. Cloudlösungen bieten heute bekanntermaßen den bestmöglichen Datenschutz. Trumpf stellt mit einer Datennutzungsvereinbarung sicher, dass der Anwender nur die relevanten und vereinbarten Daten teilt. Das bietet zusätzlichen Schutz. Wir schaffen damit die nötigen Voraussetzungen, damit unsere Kunden selbst entscheiden können, welche Daten sie Trumpf bei der Nutzung digitaler Geschäftsmodelle zur Verfügung stellen. Manufacturing-X ist eine mögliche Initiative, um diese Datensouveränität zu ermöglichen und kann mittelfristig zu einem neuen Industriestandard führen.

Das Interview führte Daniel Schauber, Fachjournalist aus Mannheim.