

WAS NETFLIX MIT SOCKEN ZU TUN HAT

Die Entwicklung sinnvoller IoT use cases stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Doch die Türen zu mehr Kundennutzen und neuen Geschäftsmodellen stehen umsetzungsstarken Organisationen offen. Ein Praxisbeispiel aus Österreich.

Sind Sie auch schon einmal in einer öffentlichen Toilette mit nassen Händen und leerem Handtuchspender dagestanden? Ärgerlich, nicht? Da hat man einen ganz klaren Bedarf, aber keine befriedigende Lösung – bislang. Denn solche unerfreulichen Erlebnisse werden zunehmend der Vergangenheit angehören.

Intelligente Handtuch- und Seifenspender übermitteln bereits heute in Echtzeit ihren Füllstand und warnen rechtzeitig, bevor nichts mehr da ist. Das Internet of Things (IoT) macht es möglich: Spender in öffentlichen Einrichtungen ebenso wie Unternehmen werden smart. Sie sorgen für eine Tourenplanung des Reinigungspersonals, die an den Servicebedarf der Spender angepasst ist. Der Salzburger Hygiene-Spezialist HAGLEITNER hat solche »gesprächigen« Spender entwickelt und bietet die zugehörige Software senseManagement an. Damit können die ermittelten Daten nicht nur in das ERP einfließen, sondern auf beliebigen Devices (Smartphone, Tablet, Desktop, etc.) abgerufen werden. Die Spender werden durch die optimierte Nachfülllogistik nie leer, die Benutzer von Waschräumen sind zufrieden, der Lagerbedarf wird durch verbessertes Bestellmanagement reduziert. Ein österreichisches Beispiel für einen gelungenen IoT-Anwendungsfall.

BIS ZU 50 MRD. GERÄTE BIS 2025

Nicht immer liegt ein IoT use case auf der Hand. Unternehmensleitung, IT, Produktentwicklung, Customer Service und viele weitere hören von IoT. Man liest über die explosionsartige Zunahme der Devices. Prognosen gehen von 30 bis 50 Mrd. »Things« weltweit bis 2020 oder bis 2025 aus. Man bekommt bunte Beispiele vor Augen geführt. Netflix beispielsweise hilft, wenn man vor dem Fernseher einschläft: Smarte Socken bemerken das Einnicken und stoppen das laufende Video. In New York melden smarte

Mistkübel, wenn sie voll sind oder ihr Inhalt stinkt. Und auch bei uns warnen smarte Hundehalsbänder, wenn der vierbeinige Liebling ausbücht und den Garten verlässt. IoT ist keine Zukunftsmusik. IoT ist da. Gartner geht davon aus, dass 2020 mehr als die Hälfte großer Geschäftsprozesse in irgendeiner Weise mit dem IoT vernetzt sein werden. Wer als CIO, CEO, CPO oder CxO daran zweifelt, tut seinem Unternehmen nichts Gutes. Es ist schon lange keine Frage mehr, ob man mitmacht oder nicht. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, führt kein Weg daran vorbei. Wie nutzt man nun IoT?

IOT DARF NICHT ZUM SELBSTZWECK WERDEN

Einen wirtschaftlich sinnvollen IoT use case zu schaffen, fordert Unternehmen wie Führungskräfte heraus. Schließlich reicht ein »me too« nicht, IoT darf nicht zum Selbstzweck werden. Und: Um wessen Nutzen geht es eigentlich? Wie sonst auch ist der Kunde ein guter Anfang. Wo sind Kundenbedürfnisse nicht befriedigend erfüllt? Was ärgert sie? Wie lassen sich ihre Ressourcen (Zeit, Kosten, etc.) sparen?

Das Beispiel HAGLEITNER zeigt eine elegante Lösung dieser Herausforderung. Zunächst wird das Bedürfnis von Konsumenten bzw. Besuchern eines öffentlichen Waschräumens befriedigt (Seife und Handtücher gehen nicht aus). Das kommt HAGLEITNER-Kunden wie Hotels, Stadien, Einkaufszentren etc. zugute. HAGLEITNER-Kunden haben aber nicht bloß zufriedenere Konsumenten, sondern können obendrein Geld sparen – durch effizientere Nachfülllogistik und optimierte Lagerhaltung. All dies zusammen schafft dem Hersteller HAGLEITNER einen Wettbewerbsvorteil, welcher von den Kunden bezahlt wird.

Einen weiteren use case liefert ein Sensor, der meldet, dass etwas kaputt wird, bevor etwas kaputt wird: In Handtuchspendern kommt Papier zum Einsatz, ein Material, welches fei-



Oliver Loisel begleitet Unternehmen bei der Gestaltung und Umsetzung von IoT-Strategien und use cases.

nen Staub abgibt. Ist die Antriebswalze in einem Papierhandtuchspender verstaubt, so steigt die Stromaufnahme. Bei Überschreitung eines Schwellenwertes, wird ein Servicemitarbeiter vor Ort bestellt. Dadurch kann rechtzeitig und gezielt gereinigt werden. Ein Ausfall des Spenders sowie eine kostspielige Reparatur werden dank Predictive Maintenance vermieden.

Durch die Sammlung bisheriger Verbrauchswerte werden wesentlich treffendere Vorhersagen als bislang für den künftigen Materialverbrauch und -verschleiß möglich. Nachbestellungen werden optimiert und ein unnatürlicher Schwund fiel schneller auf.

TÜRKNÄUF PRÜFT GEWASCHENE HÄNDE

Für die Zukunft ist ein smarterer Türknauf in Entwicklung, dessen Betätigung eine vorhergehende Desinfektion der Hände voraussetzt. Dies kann in Spitälern ebenso wie in Lebensmittel verarbeitenden Betrieben von Vorteil sein. Mit den gewonnenen Daten und dem

Beleg der tatsächlich desinfizierten Hände kann die Einhaltung von Hygienestandards deutlich vereinfacht und auch dokumentiert werden. In den bislang beschriebenen use cases ging es um das Verkaufen von intelligenten »Things« (Spendern inklusive Sensoren). IoT geht aber viel weiter und verändert Geschäftsmodelle. So wie zahlreiche SaaS-Anbieter den einmaligen Verkauf eines Softwarepaketes nun wiederkehrendem Umsatz und fortlaufender Kundenbindung vorziehen, werden nicht mehr Drucker gekauft, sondern es wird nach Nutzung bezahlt. Damit schreitet für viele Produzenten der Wandel zum Dienstleister voran; Pay per use statt Kapitalbindung, Anschaffungs- und Instandhaltungskosten.

HAGLEITNER sei hier nochmals als Beispiel herangezogen: Mittels weiterer Sensoren im Waschraum kann der Besucherstrom gemessen werden. Das ermöglicht ein Pay-Per-Use-Modell auf der Toilette. Der Betreiber eines Einkaufszentrums beispielsweise hat damit funktionierende Waschräume und bezahlt je nach Benutzungsgrad und Anzahl der Besucher. Dienstleistungen stehen damit immer mehr im Mittelpunkt. Das wird auch die Automotive Industrie zu spüren bekommen. Es wird nicht mehr um das Auto als Besitz und Statussymbol gehen, das mit neuen Features ausgestattet und verkauft wird,

sondern um den Service, einfach, sicher, stressfrei und komfortabel mobil zu sein.

Die Idee alleine für einen tragfähigen IoT-use-case reicht freilich nicht aus. Förderlich bei HAGLEITNER war, dass IT und F&E ineinander verzahnt und demselben Geschäftsbereich unterstellt sind. So wurden gemeinsam 130 Szenarien diskutiert, Prototypen entwickelt und Installationen in der eigenen Firmenzentrale getestet. Erst danach hat man Bestandskunden eingebunden, die Produkte weiter angepasst und schrittweise einen Rollout begonnen.

IoT bietet dem CIO und seiner Abteilung gerade jetzt Chancen, sich zu positionieren: Oft fehlen übergreifende Standards und Protokolle sowie die nötigen Skills im Unternehmen. IoT ist auch für viele Technologieunternehmen Neuland und erste IoT Projekte verfolgen oft nur das Ziel, auf Aktivitäten des Wettbewerbs zu reagieren. Mit anderen Worten – und das kann ich aus der eigenen Praxis bei Kundenunternehmen nur bestätigen – Orientierung ist hier dringend gefragt. Nach Business-IT-Alignment sollten CIO nun IoT-IT-Alignment vortreiben und ihren Unternehmen die erforderliche Orientierung geben.

OLIVER LOISEL | ATLAS GROUP
WWW.ATLASTECH.DE



2,1 Milliarden Euro

wurden 2014 in Österreich von den Top-250-Onlineshops mit physischen Waren im Internet umgesetzt.

1 Gewinnspiel

für WirtschaftsBlatt-Testleser und Abonnenten.
Gewinnen Sie Erlesenes aus dem Die Presse Shop. EDITION

3 Wochen gratis

können Sie viele weitere interessante Fakten täglich im WirtschaftsBlatt lesen.



1. PREIS:
Ludwig Reiter Navigator Bag aus feinstem Togo-Grain-Leder im Wert von 798 Euro



2. PREIS:
Maßhemd von Venturini als Gutschein im Wert von 200 Euro*



3. PREIS:
5 x je ein Gutschein für den Presse-Shop EDITION im Wert von 100 Euro*

Testen und gewinnen

wirtschaftsblatt.at/gewinnspiel

*nicht in bar ablösbar

Nähere Informationen unter 01/514 14 DW 79 oder wirtschaftsblatt.at/gewinnspiel

Klare Fakten.
Klare Entscheidung.