



Mit Ratio zur „Cloudatio“



Scharf beobachtend, genau hinterfragend und kritisch – T&G-Geschäftsführer Harald Taschek von seiner „provokanten“ Seite.

Gut Ding braucht oftmals eine wohlüberlegte Strategie. Vor allem in Zeiten wie diesen, in denen man sich selbst als kleines oder mittelständisches Unternehmen zunehmend einem globalen Wettbewerb zu stellen hat. Die Konkurrenz schläft nicht! Das bekommen die großen Player egal welcher Branche genauso zu spüren wie alle anderen, die auf der Jagd nach Marktanteilen sind. Fakt ist: Die Kunden werden immer anspruchsvoller. Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität, kurze Lieferzeiten und umfassende Service-Dienstleistungen gelten heutzutage fast schon als Selbstverständlichkeit und der Gesetzgeber geizt ebenfalls nicht mit „sportlichen“ Vorgaben, was verschiedenste Themenstellungen wie Energieeffizienz, Rückverfolgbarkeit oder auch Cybersecurity betrifft. Aber wie lässt sich der eigene Produktivitätsmotor unter Einhaltung all dieser Forderungen

und Gebote best- bzw. schnellstmöglich ankurbeln? Was ist ein Erfolg versprechender Weg, um auf der allseits um sich greifenden Digitalisierungswelle mitzureiten, ohne dabei finanziell oder ressourcenmäßig unterzugehen? Wie sind wirklich zielführende, weil gesamtheitlich angelegte Optimierungsstrategien auch für KMUs leistbar? Nun, pay per use wäre eine Möglichkeit. Nicht umsonst erleben sogenannte Subscription-Geschäftsmodelle im Moment einen ziemlichen Boom.

Ist oftmals günstiger: Mieten statt kaufen

Die Welt hat sich ein Stück weit verändert. Früher hieß es bei Wohnungen, Autos, PCs oder sonstiger Hardware größtenteils „will haben“, heute wird vielfach nur noch nach Bedarf genutzt. Kaufen ist teilweise „out“, möglichst

alles „as a Service“ zu konsumieren zunehmend „in“. Vor allem im IT-Umfeld gibt es mittlerweile nahezu alles, sprich Everything as a Service – Software as a Service, Platform as a Service, Infrastructure as a Service und einiges andere mehr. Ein Trend, auf den auch GE Digital seit einigen Jahren sehr konsequent setzt. Das Ergebnis: Predix Cloud, eine Plattform as a Service (PaaS) für das Industrial Internet of Things, die speziell auf die Analyse von Industriedaten ausgelegt wurde. Denn Daten sind nun einmal der Schlüssel zu jeglicher Art von Performance-Steigerung. Nur wenn wir ganz genau wissen, was aktuell abläuft, können wir gezielt nachjustieren.

Aber obwohl Big Data Analytics in Zeiten einer Industrie 4.0 oftmals diskutiert wird, stehen die meisten Unternehmen bei diesem Thema laut VDMA IT-Report 2016 noch am Anfang. Dabei gibt es mittlerweile etliche Tools, die beim Digitalisieren optimal unterstützen. Wer beispielsweise auf Predix vertraut, hat mit einem Schlag gleich etliche Sorgen weniger: Denn die reibungslose Konnektivität zu Automatisierungsgeräten unterschiedlichster Hersteller ist mit dieser Lösung genauso gegeben wie eine hohe Verfügbarkeit oder eine sichere Anbindung an die Cloud. Wobei Cybersecurity sogar ein Kernstück von Predix ist. Bei einer aktuellen Analyse von Forrester Research (4. Quartal 2016), bei der elf Anbieter von IoT Software Plattformen genauer unter die Lupe genommen wurden, konnte Predix nicht nur mit seinen Fernüberwachungsqualitäten sowie mit fortschrittlichen Predictive- und Edge-Analysen punkten, sondern auch mit einer ausgereiften Digital-Twin-Funktionalität. Das heißt selbst der digitale Zwilling einer realen Maschine oder Anlage ist mit Predix schnell geboren.

Manches können andere einfach besser...

Warum das Rad immer wieder neu erfinden, wenn sich andere bereits ähnliche Gedanken gemacht haben? Die Idee, vorhandenes Know-how zu teilen und für bestimmte Zwecke sogar firmen- oder branchenübergreifend zu bündeln, ist nicht neu. Bei der Predix Plattform lädt GE aber in ganz großem Stil zum Mitmachen ein. Ziel ist es, für die unterschiedlichsten Anwendungen geprüfte Basisbausteine zu entwickeln, sogenannte Microservices, die gegen eine entsprechende Nutzungsgebühr je nach Bedarf zu einer umfassenderen Gesamtkomposition zusammengefügt werden können. Was das bringt? Eine enorme Zeit- und Geldersparnis für alle Beteiligten und dass zu klar definierten, fairen Bedingungen auf globales Wissen und auf unterschiedlichste Ressourcen – beispielsweise auf Industrial Data Scientists – zurückgegriffen werden kann. Ähnlich wie für den Consumer Markt soll im Umfeld von Predix eine App-Landschaft entstehen, die geräte- und ortsunabhängig funktioniert und ganz spezielle industrielle Anforderungen abdeckt. Der Schweizer Aufzugs- und Rolltreppenhersteller Schindler nutzt die Predix-basierte digitale Plattform von GE bereits – und zwar dazu, um etwaige Service-Probleme

vorausschauend zu identifizieren, zu analysieren und zu beheben. Denkbar wäre zum Beispiel auch, dass ein großer Wasserversorger auf die Predix-Cloud zurückgreift, um seine Prozesse effizienter zu gestalten: Um abhängig von Niederschlägen oder von aktuellen Energiepreisen bestimmte Pumpen ein- oder auszuschalten, um die angebundene Hochbehälter „genau zum richtigen Zeitpunkt“ zu entleeren, um notwendige Wartungseinsätze besser planen zu können und, und, und ...

Erprobtes als profunde Basis für Neues

Aber keine Sorge: Die Predix-Plattform ist nicht nur für „Die Großen“ da – ganz im Gegenteil! Vor allem für Klein- und Mittelbetriebe tun sich mit diesem Angebot von GE Digital Perspektiven auf, die bis dato kaum leistbar waren. Denn gegen eine überschaubare und klar kalkulierbare Subscription-Gebühr erhält man über Predix einen direkten oder indirekten Zugang zu umfassenden Ressourcen: Einerseits zu personellen wie IT-Experten, Cybersecurity-Spezialisten, Softwarearchitekten und auf industrielle Abläufe fokussierte Analysten, die im Hintergrund für Predix tätig sind und andererseits zu technischen wie einer funktionierenden Cloud-Umgebung. Darüber hinaus stehen zusätzlich noch zahlreiche Microservices, sprich für bestimmte Zwecke vorgefertigte Software-Bausteine zum Download zur Verfügung. Der Benefit dabei: Maßgeschneiderte Neu- oder Weiterentwicklungen für den Eigenbedarf, die auf solchen Basiselementen beruhen, kosten vielleicht nicht mehr 100.000 Euro bzw. zeitmäßig ein Jahr, sondern nur noch einen Bruchteil davon. Das ist übrigens ein gutes Beispiel dafür, was wir von T&G unter Automatisierung leicht gemacht verstehen, bei der wir jede Art von Verschwendung vermeiden wollen. So gesehen fügt sich Predix geradezu perfekt in unser bestehendes Angebotsspektrum ein. Ich persönlich betrachte diese Cloud-Plattform sogar als Synonym für Digitalisierung leicht gemacht und der Markt gibt uns Recht. Bereits jetzt tragen die Dienstleistungen rund um Predix sechs Milliarden Dollar zum Gesamtumsatz von GE bei und bis 2020 sollen diese Erträge auf 20 Milliarden anwachsen. So gesehen kein Wunder, dass GE derzeit keine Kosten und Mühen scheut, um DIE IoT-Plattform für die Industrie mit einem entsprechenden Microservice-Webshop auf die Beine zu stellen.

- www.tug.at
- www.predix.com

