

### IT-Sicherheit

- ▶ Wertschöpfungsfaktor Cyber Security
- ▶ Digitale Transformationsprozesse sicher gestalten

Seiten 4f. | 10

### Mensch 4.0

- ▶ Kooperation zwischen Mensch und Roboter
- ▶ Unternehmenskultur als Stellschraube
- ▶ Mitarbeiterqualifizierung für Industrie 4.0

Seiten 14 | 16 | 17

### Mittelstand kann Industrie 4.0

- ▶ Mit Kooperationen zum Erfolg
- ▶ Kompatibilität statt geschlossener Lösungen

Seiten 18 | 19

### Best of Diamond Star 2016

- ▶ Industrie 4.0 erfolgreich umsetzen
- ▶ Die Sieger stellen sich vor

Seiten 6ff.

# Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung der EUROFORUM Deutschland SE

MÄRZ 2017 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE



Unsere Zukunft mit Künstlicher Intelligenz

S.3

**EUROFORUM**  
an **informa** business

Medienpartner

**Handelsblatt**  
Substanz entscheidet.



Dr. Dirk Rothweiler

**„Wir Sensorik-Hersteller müssen an einem Strang ziehen, um unseren Beitrag zur Umsetzung der Digitalisierung zu leisten.“**

# Ohne eine gemeinsame Sprache geht es nicht

Dr. Dirk Rothweiler, CEO der First Sensor AG, über die Herausforderung der digitalen Vernetzung

*Herr Dr. Rothweiler, im April rückt die Hannover Messe das Thema digitale Produktion wieder in den Fokus. Mit welchen Lösungen treiben Sensorhersteller die Industrie 4.0 voran?*

Dr. Dirk Rothweiler: Die Lösungen haben wir schon längst geliefert: Sensoren bilden mit ihren Signalen die Grundlage für Kommunikation und Vernetzung, auf der die gesamte Industrie 4.0 aufbaut. Anwendungen wie Smart Home zeigen, dass es geht. Aber wir stecken im Silodenken fest. Ich kenne bisher keine Anwendung, die sich die technischen Möglichkeiten über einzelne Produkte und Prozesse hinaus zunutze macht. Es wird Zeit, dass wir nicht nur über Vernetzung reden, sondern auch vernetzt handeln.

*Woran hapert es?*

Dr. Dirk Rothweiler: Konkret fehlen gemeinsame Standards bei der Datenübertragung. In der Sensorik geht es zu wie beim Turmbau zu Babel: Der eine setzt auf HART Protokoll, der andere auf IO-Link, Fieldbus oder eigene Entwicklungen. Das Kuriose daran ist, dass wir intelligente Sensoren bauen, damit sie untereinander Daten austauschen. Ohne eine gemeinsame Sprache geht das aber nicht. Wir Sensorik-Hersteller müssen an einem Strang

ziehen, um unseren Beitrag zur Umsetzung der Digitalisierung zu leisten. Dann liegt ein enormes Marktpotenzial vor uns.

*Reichen gemeinsame Standards aus, damit die Digitalisierung Fahrt aufnimmt?*

Dr. Dirk Rothweiler: Standards sind ein Thema, das wir dringend angehen müssen. Aber natürlich kann man damit nicht alle Hürden aus dem Weg räumen. Der Aufruf zu mehr Vernetzung gilt deshalb nicht nur für unsere Branche: Wir brauchen auch auf der Anwendungsseite Ansprechpartner, die mit den Herausforderungen der Digitalisierung umgehen. Nur auf diese Weise können neue Lösungen und Geschäftsmodelle entstehen. Aber dazu müssen wir uns an einen Tisch setzen.

*Mobilitätsanbieter haben das verstanden. Beim Thema autonomes Fahren entstehen fast wöchentlich neue Kooperationen. Kann man von einem Trend sprechen?*

Dr. Dirk Rothweiler: Die Automobilindustrie hat erkannt, dass ihr in den nächsten Jahren ein grundlegender Wandel bevorsteht und den Mut bewiesen, neue Wege zu gehen. Ich würde das nicht als Trend, sondern als Weitblick bezeichnen: Wer sich

an alte Geschäftsmodelle klammert, wer Mauern hochzieht anstatt sich zu vernetzen, gehört der Vergangenheit an. Wir werden in den nächsten Jahren erleben, dass sich bestehende Unternehmen am Markt mit einer digitalen Strategie vollkommen neu aufstellen. Gleichzeitig wird es Startups oder Nischenanbieter geben, die nach vorne drängen. Ich denke, hier wird es viel Bewegung geben.

*Steht der Sensorikbranche eine ähnliche Entwicklung bevor?*

Dr. Dirk Rothweiler: Natürlich müssen wir uns die Frage stellen, ob unsere Kunden in Zukunft noch Sensoren kaufen oder ob wir vom Hardwareanbieter zum Datenlieferanten werden. Letztendlich geht es ja um die Signale, die unsere Produkte herausgeben. Ich glaube zwar nicht daran, dass aus Sensorik-Herstellern in nächster Zeit Softwareunternehmen werden. Aber wir brauchen mehr Software-Kompetenz an Bord. Schließlich ist es unsere Aufgabe, unsere Kunden dabei zu unterstützen, die Digitalisierung erfolgreich umzusetzen. Für die Sensorik habe ich eine klare Zukunft vor Augen: Wir werden von reinen Hardwarelieferanten zu Anbietern intelligenter Systemlösungen, die gemeinsam mit Kunden und Partnern die digitale Transformation möglich machen.