

#ConnectLife – der Podcast von A1
IoT-Lösungen – vom Smart Farming bis zu den Bankfilialen der Zukunft
Transkript

Marcus Grausam: Ich glaube, dass moderne Technologie – und dazu zähle ich 5G, dazu zähle ich IoT – einen wesentlichen Beitrag leisten kann, die großen Herausforderungen, vor denen wir als Gesellschaft oder als Menschheit stehen, zu lösen, sei das im Pflegebereich, sei das im Bereich der Klimaerwärmung oder wenn es einfach darum geht, mein Zuhause sicherer zu machen, angenehmer zu machen.

Martin Resel: Durch diese Sensorik, durch diese Daten lassen sich auch – teilweise mit KI – Ableitungen treffen, die es sonst nicht geben würde. Und dadurch kann man einerseits Produktionsprozesse effizienter gestalten oder im Fall von Baumaschinen vielleicht Geräte früher warten, als es sonst notwendig wäre.

Martina Hammer: IoT – das Internet der Dinge: Egal ob in der Medizin, im Verkehr, am Bau, ja sogar in der Landwirtschaft, fast überall wird an IoT-Lösungen getüftelt. In der heutigen Folge von #ConnectLife – dem Podcast von A1 erfahrt ihr, was mit IoT heute schon möglich ist und auf welche Hürden die Technologie der Zukunft derzeit noch stößt. Ich freue mich auf meine Gäste:

A1 CEO Marcus Grausam, Martin Resel, Chief Customer Officer Enterprise für das Großkundengeschäft von A1, Gottfried Pessl, CEO von Pessl Instruments, und Udo Dettelbacher, Direktor der Sparkasse Oberösterreich. Ich bin Martina Hammer – und jetzt gehts los.

Martina Hammer: Wir starten gleich bei dir, Marcus. Meine erste Frage an dich: Mit welchen Geräten oder Maschinen hast du heute schon kommuniziert?

Marcus Grausam: Mit meinem Wecker, mit meiner Soundanlage zu Hause – sprich mit meinem Radio, mit meiner Smartwatch und wahrscheinlich noch mit einigen anderen, ohne dass es mir bewusst ist oder so wirklich bewusst ist.

Die Digitalisierung oder das Internet der Dinge, ist, glaube ich, längst in viele Bereiche unseres Lebens eingedrungen, bietet angenehme Dinge, bietet Bequemlichkeit und Nutzen. Und sehr, sehr oft sehen wir gar nicht, welche Technologie da im Hintergrund steht, wir verwenden es halt einfach.

Martina Hammer: Was fasziniert dich jetzt persönlich an dieser IoT-Technologie?

Marcus Grausam: Ich glaube, dass moderne Technologie – und dazu zähle ich 5G, dazu zähle ich auch IoT – einen wesentlichen Beitrag leisten kann, um die großen Herausforderungen, vor denen wir als Gesellschaft oder als Menschheit stehen, zu lösen. Sei das im Pflegebereich, sei das im Bereich der Klimaerwärmung oder wenn es einfach darum geht, mein Zuhause sicherer zu machen, angenehmer zu machen oder einfacher zu machen. Und da spielt Technologie eine riesengroße Rolle und wir sehen schon heute, welchen Beitrag IoT in diesem Umfeld leisten kann.

Martina Hammer: Deine Soundanlage hast du vorhin schon erwähnt, welche smarten Geräte nutzt du sonst schon?

Marcus Grausam: Sehr, sehr viele. Manche von ihnen einfach nur kurz. Also mich begeistern solche Dinge, daher probiere ich einfach alles aus, was es gibt. Vieles nur ein- oder zweimal, weil es einfach keinen Nutzen bringt für mich. Und für mich gehts nicht darum, dass da coole Technologie im Hintergrund steht, sondern es soll irgendeinen Nutzen bringen. Und wenn es keinen Nutzen bringt, mein Leben nicht einfacher macht, nicht bequemer macht, oder ich mich damit nicht sicherer fühle, dann probiere ich es halt ein-, zweimal aus, um zu sehen, wie das funktioniert und was das kann, und dann verwende ich es nie mehr. Andere Dinge begleiten mich dann doch ständig. Also derzeit spiele ich mich sehr, sehr viel mit einer App für mein Elektrobike,

was ich superspannend finde, wo ich den Zustand meines Rades sehe, wo ich gefahren bin, also Fitnesstracker und Ähnliches. Detto mein Elektroauto. Finde ich super spannend, am Smartphone den Status des Autos abzurufen, zu sehen, wie viele Kilometer ich gefahren bin, wie hoch die Ladeleistung ist, wie weit ich noch komme. Das sind Dinge, die leisten einen positiven Beitrag. Meine Lichtsteuerung zu Hause oder die Steuerung meiner Heizung. Andere Dinge sind nette Gadgets, die probiert man ein- oder zweimal aus und dann lässt man es einfach wieder.

Martina Hammer: Also du bist sehr neugierig auf diese ganzen neuen Sachen.

Marcus Grausam: Ja, unbedingt. Ich glaube, erstens einmal, das ist Part des Jobs, das gehört irgendwie dazu, und mich interessiert das halt einfach. Ich glaube, da entsteht jeden Tag unglaublich viel Neues, und ich möchte das einfach ausprobieren und verstehen – erstens wie das funktioniert und welchen Nutzen das bringt.

Martina Hammer: Schauen wir ein bisschen in die Zukunft, vielleicht in zehn, zwanzig Jahren, wird dann vielleicht auch mein Auto schon für mich einparken können?

Marcus Grausam: Zehn, zwanzig Jahre in die Zukunft zu schauen ist in unserer Branche riesig herausfordernd. Wer hätte sich vor zehn Jahren gedacht, oder vor zwanzig Jahren gedacht, was heute schon alles funktioniert? Wenn ich genau wüsste, was in zehn oder in zwanzig Jahren ist, dann wäre ich wahrscheinlich nicht hier und hätte einen anderen Job, wenn ich die Zukunft so gut und so genau vorhersagen könnte. Bei vielen Dingen ist die Technik sehr, sehr weit, da fehlt vielleicht, oder da fehlen noch die gesetzlichen Rahmenbedingungen, um das dann auch wirklich zu ermöglichen, speziell bei selbstfahrenden Autos. Aber ich glaube, dass im Bereich der Mobilität in den nächsten Jahren sehr, sehr viel zu erwarten ist – sei es ein Auto, das selbst einparkt. Noch viel spannender wäre ja, wenn wir auf das Thema von vorher kommen, und zwar schonender Umgang mit Ressourcen, wie mein Auto den nächsten freien Parkplatz findet, damit ich nicht ständig oder endlos im Kreis fahre, um einen Parkplatz zu nutzen. Und ich glaube, dass wir im Bereich der Mobilität in Zukunft ganz andere Dinge sehen werden. Also wir reden alle von der Sharing Economy – ich weiß nicht, ob wir in zehn Jahren noch ein Auto besitzen oder ob ich einfach sage, ich bin jetzt da und will dorthin, und dann hält ein Auto und bringt mich dorthin.

Martina Hammer: Der Blick in die Zukunft ist schwer, hast du gemeint. Gibts doch vielleicht Sachen, IoT, die wirklich für jeden oder für jede spürbar werden, ohne dass wir vielleicht merken, dass wir dann wirklich damit leben?

Marcus Grausam: Ich glaube, es gibt unterschiedliche Anwendungsbereiche. Einen ganz sicher im privaten Umfeld, da gehts ganz stark darum, wie mache ich mein Zuhause smart? Und unter smart verstehe ich in dem Fall, wie ist mein Zuhause ressourcenschonender, sprich Stromverbrauch, Gasverbrauch und ähnliche Dinge, da kann IoT eine wesentliche Rolle spielen. Reagiert darauf, wie sich die Außentemperatur entwickelt, ob jemand zu Hause ist oder nicht, warum das Haus heizen, wenn niemand zu Hause ist. Wenn man das kombiniert mit der Artificial Intelligence und ein Algorithmus lernt, wann ich das Haus verlasse und wann ich wieder zurückkomme, kann ich so sicher viel schonender mit Ressourcen umgehen. Und im privaten Bereich sehr, sehr viele Gadgets, sei das Fitnesstracker oder Ähnliches. Ich glaube, da wird sich in den kommenden Jahren sehr viel verändern. Ein zweiter großer Anwendungsbereich für mich – und da geht es wieder darum, welche Herausforderung löse ich – liegt im Smart-City-Umfeld. Wie gestalten wir Städte, Gemeinden oder wo immer wir leben nachhaltiger und ressourcenschonender? Da kann Technologie wie IoT einen wirklich bedeutenden Beitrag leisten, sei das im Lenken von Verkehrsströmen oder sei das in Logistikketten von Städten. Und der dritte große Bereich ist ganz klar in der Industrie oder im Geschäftskundenbereich. Wo Unternehmen diese Technologie einsetzen, um einfach wettbewerbsfähiger zu sein, um vielleicht den Standort in Österreich zu sichern. Weil man mit dieser Technologie Unmengen an Daten sammeln kann, die dann analysieren

kann, auswerten kann, damit Prozesse verbessern und automatisieren kann. Also das sind so für mich die drei großen Anwendungsbereiche in naher Zukunft. Was in ferner Zukunft ist, in zehn oder zwanzig Jahren, da werden wir uns dann wahrscheinlich in zehn Jahren darüber unterhalten müssen, um das ein bisschen besser vorhersagen zu können.

Martina Hammer: Auf alle Fälle eine spannende Entwicklung, aber bleiben wir noch ganz kurz. Technologie hast du angesprochen, es steckt jede Menge Technologie dahinter – was brauchen die Unternehmen und was brauchen auch wir Kundinnen und Kunden, um IoT nutzen zu können?

Marcus Grausam: Ja, natürlich steckt jede Menge Technologie dahinter, aber es geht ja nicht um die Technologie. Und nur weil es die Technologie gibt oder weil wir es können, macht es ja nicht immer einen Sinn, diese Dinge auch wirklich einzuführen oder zu implementieren, sondern sie sollen einen Wert stiften, sie sollen einen Mehrwert stiften. Und ich glaube, was speziell für Unternehmenskunden spannend und interessant ist: Welche Herausforderung haben sie, welche wollen sie damit lösen? Und dann sind wir der optimale Partner, gemeinsam mit dem Unternehmen in Digitalisierungsworkshops oder Ähnlichem maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, um eben genau diese Herausforderung und dieses Problem zu lösen. Das ist von Branche zu Branche unterschiedlich und wahrscheinlich auch von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, daher sind diese Lösungen speziell am Beginn oft einfach maßgeschneidert, weil sie auf bestimmte Problemlösungen abzielen. Und dort hilft man sich mit moderner Technologie, um einfach besser zu werden, um sich vom Mitbewerber abzuheben.

Martina Hammer: Was fehlt denn den Unternehmen, um IoT verstärkt oder verstärkter einsetzen zu können?

Marcus Grausam: Ich glaube, das Erste, was man braucht, ist eine sehr, sehr gute Konnektivität – also alle Unternehmen, die mit uns gehen oder mit der A1 gehen, sollten da auf der sicheren Seite sein. Immerhin bieten wir österreichweit sehr gute Konnektivität, sind stolz auf ein CO₂-neutrales Netz und sind stolz auf das beste Netz in Österreich. Und dann gehts, glaube ich, darum, dass man die Digitalisierung prominenter in der Unternehmensstrategie verankert und diese Dinge auch vorantreibt, sprich den Nutzen erkennt. Die großen österreichischen Unternehmen sind da eigentlich sehr, sehr weit.

Die haben meistens eine große IT-Abteilung, die sich dann auch um die Implementierung kümmert. Ein bisschen anders schaut es bei KMUs aus. Da ist das Bild sehr gemischt, würde ich sagen, da gibts kleine Unternehmen, die sind Vorreiter in diesem Umfeld, weil sie sich von Beginn an damit beschäftigt und den Nutzen erkannt haben; andere hinken vielleicht noch ein bisschen nach. Und daher fokussieren wir uns derzeit verstärkt auf den KMU-Bereich, um eben diesen Unternehmen zu helfen, erstens einmal den Wert zu verstehen oder den Mehrwert zu verstehen, und dann auch solche Lösungen wirklich zu implementieren.

Martina Hammer: Martin, zu dir: Wir haben jetzt schon viele smarte Lösungen gehört. Hast du Beispiele für uns, welche IoT-Projekte setzt A1 denn gerade um?

Martin Resel: Wir haben glücklicherweise sehr viele Beispiele in unterschiedlichen Industrien. Vielleicht beginnen wir gleich mit Smart Tourism, wo wir mit der Stadt Weiz, aber auch mit der Stadt Graz oder mit Salzkammergut Tourismus wirklich extrem interessante Lösungen umsetzen. Wir helfen diesen Städten, herauszufinden, woher ihre Besucher kommen, wie lange sie bleiben, wohin sie dann fahren, nachdem sie die Sehenswürdigkeiten besucht haben. Dadurch kann man Ableitungen treffen, welche Sehenswürdigkeiten vielleicht überlaufen sind oder wo man Besucherströme anders steuern muss, damit man Wartezeiten reduziert – oder auch, um im Covid-Fall, wie es jetzt gerade ist, Abstände besser einhalten zu können. Die Stadt Graz, um ein Beispiel zu nennen, setzt IoT-Sensoren auf Bussen ein. Also man sieht, mit den Sensoren und mit

unserem Produkt Mobility Insights, das genau diese Besucherströme analysiert, können diese Städte das Besuchererlebnis, und um das geht es ja, wesentlich steigern und damit ihre Attraktivität aufbauen.

Martina Hammer: Jetzt hast du gesagt, diese Geräte sind an den Bussen befestigt. Welche Aufgaben oder welche Arbeiten übernehmen denn diese smarten Geräte?

Martin Resel: Im Wesentlichen gehts immer darum, Daten zu sammeln. Also Daten, die uns sonst vielleicht nicht zur Verfügung stehen würden bzw. wo die entsprechenden Akteure sonst Schätzungen oder Annahmen treffen müssen. Durch diese Sensorik, durch diese Daten lassen sich auch – teilweise mit KI – Ableitungen treffen, die es sonst nicht geben würde. Und dadurch kann man einerseits die Produktionsprozesse effizienter gestalten oder im Fall von Baumaschinen vielleicht Geräte früher warten, als es sonst notwendig wäre.

Marcus Grausam: Ich glaube, viele von uns können sich daran erinnern: Hin und wieder sieht man, wenn man mit dem Auto fährt, dass wer am Straßenrand steht und zählt, wie viele Autos vorbeifahren. Das geht alles mit Sensorik. Ich brauche nur einen Sensor in der Straße verbauen und weiß immer und in Echtzeit, wie viele Autos auf dieser Straße fahren.

Martina Hammer: Das sind jetzt viele Vorteile, die dadurch entstehen. Welche Vorteile durch diese IoT-Lösungen von A1 entstehen für die Unternehmen oder auch für die Kundinnen und Kunden? Sie machen das Leben einfacher, haben wir schon gehört, sie sollen ja vor allem auch das Leben einfacher machen.

Martin Resel: Also, wie gesagt, vielleicht von den Kunden generell – IoT-Anwendungen zielen in zwei Richtungen ab. Auf der einen Seite die Digitalisierung der eigenen Geschäftsprozesse voranzutreiben und dadurch natürlich die Attraktivität der Unternehmen, gerade der KMUs zu steigern, also von der Landwirtschaft bis in die Bauwirtschaft, Tourismus haben wir schon erwähnt, aber auch Produktionsunternehmen. Das heißt, eigene neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und dadurch die Absätze zu steigern, das ist die eine Seite. Die zweite ist, Produktionsprozesse effizienter zu gestalten, das heißt, Kosten zu senken und auch dadurch wieder die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Das ist einmal von den Kunden auf deren Seite. Und für A1, die Vorteile von unserer Seite – da ist ganz klar, dass wir als Aggregator auftreten am Markt und hier wirklich ein End-to-End-Portfolio für die Kunden zur Verfügung stellen. Also von der Connectivity, die Daten müssen ja übertragen werden, dann diese Konnektivität sicher abdecken, das heißt, über unsere Cyber Operation Center, über unsere Sicherheitsmaßnahmen dafür sorgen, dass die Daten sicher von A nach B gehen, die Daten dann sicher in unseren Rechenzentren gespeichert werden und dann auch der Outcome für die Kunden verarbeitbar ist und wir die Daten so zur Verfügung stellen, dass der Kunde dann auch entsprechende Maßnahmen ableiten kann.

Martina Hammer: Was ist denn da gerade besonders interessant? Wo wird denn angefragt von den Unternehmen her?

Martin Resel: Ja, wie gesagt, ganz unterschiedlich, das ist das Schöne. Also das beginnt bei Smart Farming, wo der Landwirt wissen möchte, wie denn gerade die Bodenfeuchtigkeit bestellt ist, damit er vielleicht dann beim Wein eine dementsprechend bessere Ernte erzielen kann; in der Bauwirtschaft haben wir ganz viele Projekte in dem Umfeld von Predictive Maintenance, wo es darum geht, festzustellen, wann denn die Baumaschinen vielleicht Ausfälle haben oder die nächste Wartung brauchen. Dadurch können dann die Unternehmen schon vorzeitig diese Wartungsintervalle planen. Oder, auch ein Thema: Städteverkehrsmanagement mit Tourismus, um Verkehrsströme oder Touristenströme optimiert steuern zu können. Und natürlich, das Thema Covid spielt auch immer wieder mit hinein; um hier Ableitungen zu treffen, werden Abstände eingehalten, werden sie nicht eingehalten und diese Dinge.

Martina Hammer: Jetzt haben wir gehört, es werden hauptsächlich Daten gesammelt. Gibts denn da auch Sicherheitsbedenken vonseiten der Unternehmen, der Kundinnen und Kunden, Stichwort Hackerangriffe?

Martin Resel: Natürlich, jedes Device, das vernetzt ist, kann potenziell auch gehackt werden, das ist so. Dementsprechend ist es für uns einer der wesentlichen Fokusbereiche, die Dinge abzusichern und das Einzel-Device möglichst sicher zu installieren, aber dann auch die Connectivity dahinter sicher über unser Rechenzentrum, sicher über unsere Netze zu streamen und zu verwalten, und dann auch in Österreich zu speichern, das ist ja ganz wichtig. Teilweise sind das sehr sensible Daten und da muss sichergestellt sein, dass DSGVO-konform die Daten in Österreich liegen und keinesfalls in falsche Hände geraten.

Marcus Grausam: Datensicherheit hat bei uns höchste Priorität und speziell, wenn es um Bewegungsdaten geht, dann sind die hoch aggregiert, dann sind die anonymisiert. Das heißt, es ist kein Rückschluss auf eine Person möglich, und das haben wir uns auch vom TÜV zertifizieren lassen und das ist bestätigt. Also das heißt, es geht um aggregierte Daten, es geht um anonymisierte Daten, die einfach verwendet werden, um Use-Cases umzusetzen; aber es braucht niemand Sorge haben, dass sein Standort ausspioniert wird oder das nachverfolgt werden kann, was er macht und wo er ist. Das ist nicht das Ziel dahinter.

Martina Hammer: Eine Frage an euch beide: Wo steht Österreich denn derzeit in Sachen 5G? Wie gut sind wir hier schon versorgt mit dem superschnellen Internet?

Marcus Grausam: Wir als A1 stehen derzeit bei einer Versorgung der österreichischen Bevölkerung von knapp über 50 Prozent, das heißt, wir erreichen knapp über 50 Prozent aller Österreicherinnen und Österreicher mit 5G. Der 5G-Ausbau ist eines unserer Schwerpunktthemen neben dem Glasfaserausbau – mit dem Ziel, nächstes Jahr, also 2022, flächendeckend in Österreich zu sein, um auf die Frage zurückzukommen. Im europäischen Vergleich stehen wir sehr, sehr gut, beinahe an der Spitze, würde ich sagen, in Österreich, was den 5G-Ausbau betrifft. Wenn wir uns mit anderen Ländern vergleichen, speziell mit asiatischen Ländern wie Südkorea, dann sind die doch um einiges vor uns.

Martin Resel: Vielleicht darf ich noch ergänzen, was Marcus gesagt hat: Was wir gerade im B2B-Bereich sehen, das ist das Thema der Campusnetze, und das kommt ja auch, durch 5G wird das ja stärker ausgebaut. Und hier geht es darum, für die Kunden wirklich an deren Unternehmensstandort, sowohl indoor als auch outdoor, durch Network Slices oder Microcells eigene, geschlossene, sichere Netze aufzubauen. Und eben all die Anwendungen, die ich vorher erwähnt habe, auf den Campus zu bringen und dem Unternehmen damit den Schritt in die Digitalisierung und in die Zukunft zu erleichtern.

Martina Hammer: Abschließend noch einmal zu dir, Marcus. Am 7. Oktober gibt es den A1 IoT Day 2021, das größte IoT-Event in Österreich. Für wen ist denn dieses Event, was wird denn da passieren?

Marcus Grausam: Das ist, glaube ich, jetzt die dritte Auflage mittlerweile. Das erste Mal physisch, das hatte so Messecharakter, wo man wirklich Dinge ausgestellt hat. Letztes Jahr ging dann physisch nicht aufgrund des Umstandes, dass große Veranstaltungen einfach nicht möglich waren, daher haben wir digitale Tools genutzt, dann haben wir es gestreamt. Heuer im Oktober die dritte Auflage, dieses Mal ist es ein hybrides Event, das heißt, mit Teilnehmern vor Ort, aber natürlich auch mit Streaming. Für wen ist das? Prinzipiell für jeden, der sich für Digitalisierung und IoT in Österreich interessiert. Natürlich hauptsächlich für Unternehmenskunden, aber auch jeder Privatkunde ist in diesem Umfeld willkommen und wir würden uns freuen, wenn er sich zuschaltet. Was ist das Ziel dahinter? Wir wollen einfach zeigen, welches unheimliche Potenzial in dieser

Technologie steckt. Und wenn man jetzt nur darüber spricht oder vielleicht Powerpoint-Slides herzeigt, dann ist es sehr, sehr schwierig vorstellbar, was man damit machen kann. Daher versuchen wir immer, Kunden, die gemeinsam mit uns wirklich kreative Dinge umgesetzt haben, auf die Bühne zu holen, und lassen den Kunden erzählen, was er denn in diesem Umfeld wirklich gemacht hat und welchen Nutzen das bringt. Das heißt, es geht einfach darum, zu veranschaulichen, was mit dieser Technologie möglich ist – und nicht nur, was vielleicht in zehn oder zwanzig Jahren möglich ist, sondern was jetzt schon möglich ist und was wir jetzt schon damit machen.

Martina Hammer: Gut. Dann sage ich vielen Dank fürs Gespräch. Danke, dass ihr dabei wart.

Martin Resel und Marcus Grausam: Danke sehr.

Martina Hammer: Und auch wir lassen jetzt Kunden erzählen, was sie mit IoT und vernetzten Geräten bereits machen und welchen Nutzen das bringt. Mein nächster Gesprächspartner ist Gottfried Pessl von Pessl Instruments. Herzlich willkommen, grüß Gott, hallo.

Gottfried Pessl: Grüß Gott, Frau Hammer, freut mich, dass ich bei Ihnen zu Gast sein darf. Ich hoffe, es wird ein interessantes Gespräch.

Martina Hammer: Wunderbar, kommen wir gleich zu Ihren vernetzten Geräten. Was können diese Geräte, wo und wie werden sie denn eingesetzt?

Gottfried Pessl: Also grundsätzlich ist es so, dass wir Geräte für die Landwirtschaft seit über dreißig Jahren machen. Ursprünglich war es so, dass diese Anlagen im Feld aufgestellt wurden und die Daten über den PC abgefragt wurden. Die letzten zwanzig Jahre sind die Geräte alle ins Internet übertragen worden, das heißt, die Geräte senden Daten über das Internet an unseren Server und dort haben die Kunden dann die Möglichkeit, über Passwörter geschützt an Ihre Daten zu kommen. In puncto Geräte ist es so – das sind hauptsächlich Geräte, die Wetterdaten erfassen, das ist der größte Bereich.

Das sind also Wetterstationen, die autonom versorgt sind, also mehr oder weniger stromlos funktionieren, weil es in den meisten Fällen keinen 220-Volt-Strom gibt, solarversorgt sind und die Daten dann mit einer SIM-Karte, im Regelfall von A1, an unseren Server übertragen. Wir machen aber nicht nur Wetterstationen, sondern wir machen eine ganze Reihe von Produkten. Das sind also neben Wetterstationen auch noch Bodenfeuchtestationen, die in der Erde mehr oder weniger messen und die Daten kontinuierlich an den Server senden; damit hat der Kunde sofort die Möglichkeit, zu sehen, wie schaut es innerhalb seiner Flächen mit der Bodenfeuchte aus, wann muss er bewässern, wie viel muss er bewässern und so weiter. Ein anderer, relativ großer Schwerpunkt ist immer mehr auch die Insektenüberwachung, das heißt, die automatische Insektenüberwachung. Wir haben also eine automatische Insektenfalle dort, da befinden sich sogenannte künstliche Pheromone drin, die also die Männchen anlocken; sie werden fotografiert und in einer hochauflösenden Art an unseren Server geschickt und von dort dann auch analysiert, gezählt, um welches Insekt es sich handelt. Ist es ein Schadinsekt, ist es ein gutes Insekt. Und der Kunde oder der Landwirt weiß dann, also jetzt muss er raus, die Daten sich anschauen und seine Felder beobachten.

Martina Hammer: Kommen die Kundinnen und Kunden durchwegs aus der Landwirtschaft?

Gottfried Pessl: Der Großteil der Kunden sind Landwirte oder auch Berater oder auch multinationale Konzerne wie zum Beispiel Bayer, BASF oder Syngenta. Aber wir haben natürlich auch ein neues Produktportfolio. Da gehts in Richtung Golfplätze, Überwachung von Sportanlagen, da geht es auch um ähnliche

Fragestellungen, wie zum Beispiel Bodenfeuchtemessung oder Krankheitsprognosen. Wann was zu behandeln ist, dass also der Rasen schön grün bleibt oder ob er Probleme hat mit dem Wasser.

Martina Hammer: Wir waren bei den Insekten, wollten Sie da noch was anhängen?

Gottfried Pessl: Ja, bei den Insekten ist es so: Das wird immer wichtiger, weil wir es ja doch mit einer massiven Klimaveränderung zu tun haben. Da sieht man also Insekten, die es vor fünf oder zehn Jahren in Österreich noch nicht gab, die also jetzt auftauchen. Ob das jetzt die japanische Fruchtfliege ist, die dann nicht nur das verfaulte Obst angeht, sondern wirklich auch die gesunden Früchte vernascht – die gabs früher nicht und da ist es eben so, dass die automatischen Insektenfallen immer wichtiger werden. Ich meine, die gesamte Artificial Intelligence oder künstliche Intelligenz spielt also hier eine große Rolle, weil wir mit den Kameras, die wir produzieren, auch das Wachstum einer Pflanze mitverfolgen können. Aber nicht nur das, wir können auch das Fruchtwachstum sehen und können also auch vorhersagen, welche Erntemenge zu erwarten ist. Und dann kann der Kunde sich natürlich auch besser einrichten, in puncto Arbeitsplanung und so weiter. Und in dem Zusammenhang haben wir auch andere Produkte, die dann nämlich in Richtung Arbeitsplanung gehen, ob das jetzt zum Beispiel Tracker sind, wo also die Maschinen automatisch getrackt werden – wo sie sind, was sie gemacht haben, wie schnell sie gefahren sind. Das sind dann schon wirklich komplett vernetzte Anlagen, wo der Landwirt dann nur mehr auf sein Handy schauen braucht und sieht, ja, es ist die Arbeit ordnungsgemäß gemacht worden. Aber natürlich auch der nächste Schritt, das ist die entsprechende Software, Produkte, die wir produzieren, wo man dann sieht, wann die Krankheit auftreten kann, wann er die Behandlung gemacht hat, hat das Wetter gepasst, welches Pflanzenschutzmittel und so weiter.

Martina Hammer: Diese Geräte, stehen die wirklich mitten am Feld, sind die groß, sind die klein? Wie kann man sich das vorstellen?

Gottfried Pessl: Ja, die Geräte werden immer kleiner, aber irgendwo ist ein Minimum an Kleinheit erreicht, so ähnlich wie bei den Handys. Also ein Regenschirm muss gewisse Ausmaße haben, weil sonst kann er den Regen nicht erfassen. Aber im Regelfall ist das so in der Größenordnung zwischen 20 Zentimetern und einem halben Meter, das hat so ein Gerät mit einem Solarpaneel in der Größe von 10 mal 10 Zentimetern. Und auch die kleinen Geräte haben dann Solarpaneele, die sind etwa 5 Zentimeter mal 5 Zentimeter und damit auch nicht immer leicht ersichtlich. Was natürlich auch ein Vorteil ist, wenn sie da im Feld stehen, da ist ja niemand da, der das Gerät dann auch bewacht, sondern es sollte ja auch so sein, dass es ständig dort ist, also wirklich im Feld steht, und nicht irgendwo beim Hof. Weil am Hof weiß ich das Wetter, aber viele Landwirte haben ja auch Flächen, die dann 5, 10, 20 Kilometer vom Hof weg sind, und damit kann der Landwirt einfach besser seine Arbeit planen.

Martina Hammer: Also vieles, was die Arbeit für die Landwirte heutzutage wirklich erleichtert eigentlich.

Gottfried Pessl: Absolut. Es ist ja nicht nur in Österreich so, es ist generell so, dass ein Umbruch in der Landwirtschaft stattfindet, die Professionalität der Landwirte steigt, das sind Unternehmer. Und da ist es eben so, dass die Leute auch absolut rasch informiert sein sollten – müssen –, wenn es irgendwo ein Problem gibt. Ob das jetzt zum Beispiel auch Frostprobleme sind, ein Pflanzenschutzproblem, ein Bewässerungsproblem. Das muss der Landwirt dann halt schnell erfahren, ob er jetzt da irgendwo seine Äpfel auf dem Wochenmarkt verkauft und dann der Mitarbeiter zu Hause informiert wird, was er zu tun hat, ob er die Arbeit richtig gemacht hat, also diese Dinge.

Martina Hammer: Das sind Präzisionsinstrumente, die Sie da entwickeln. Sie müssen, wie ja der Name schon sagt, die Daten präzise und vor allem zuverlässig übertragen. Auf welche Lösungen von A1 setzen Sie denn hier?

Gottfried Pessl: Na ja, begonnen haben wir vor etwa zwanzig oder fünfundzwanzig Jahren mit GPRS, dem 1G-Netz im Prinzip. Im Laufe der Zeit kam natürlich das Edge dazu, dann 3G und jetzt sind wir hauptsächlich auf 4G. Wir brauchen aber an sich keine großen Datenmengen. Eine Wetterstation hat keinen großen Bedarf an Daten, die da rübergeschickt werden. Da brauchen wir eigentlich normalerweise GPRS, das ist ausreichend, aber in zunehmendem Maße wird immer mehr auf NB-IoT, Narrowband IoT, gesetzt, was also die Vernetzung der Geräte anbelangt. Hat den Vorteil, dass die von der Stromverbrauchssituation wesentlich geringer sind als die alten Geräte. Aber zum Beispiel für die Insektenfallen, aber auch für die Crop-Kameras brauchen wir zumindest LTE, weil es hier auch größere Datenmengen zu übertragen gibt. Weil ein Bild von einem schönen Insekt oder von einem schönen Apfel muss entsprechend hochauflösend rüberkommen. Und da brauchen wir also, wie gesagt, ein gutes, stabiles Netz, und das liefert uns eben A1.

Martina Hammer: Gut, Herr Pessl, dann sage ich vielen Dank für das interessante Gespräch.

Gottfried Pessl: Gerne, Frau Hammer, danke schön!

Martina Hammer: Zuverlässig und präzise, das ist jetzt auch mein nächster Gesprächspartner. Udo Dettelbacher – herzlich willkommen, hallo.

Udo Dettelbacher: Schönen guten Tag, danke für die Einladung.

Martina Hammer: Herr Dettelbacher, Sie sind Direktor der Sparkasse Oberösterreich und arbeiten mit A1 zusammen an der Filiale der Zukunft. Was genau kann man denn unter dieser Filiale der Zukunft verstehen?

Udo Dettelbacher: Ja, die Filiale der Zukunft ist ein Projekt, das entstanden ist aus dem Bedarf heraus, dass wir hier das Filialnetzwerk einerseits optimieren müssen, aber auch in der Filiale selber, in diesem Sales-Channel, der für die Kundeninteraktion einen neuen Standard erfährt, auch weit mehr bieten müssen. Das heißt, wir haben schon, wie gesagt, eine Grundlage in der Sales-Channel-Strategie, um hier in einem hybriden System zu operieren. Also einerseits mit dem digitalen Onlinechannel, der ja auch schon bekannt ist, auch die George App ist ja schon weit verbreitet und sehr bekannt. Und dann haben wir noch den physischen Kanal, der ist ganz wichtig als Beratungcenter und Leistungcenter, aber auch die SB-Zone, die auch bekannt ist durch die Automation der Bargeldmanipulationen.

Martina Hammer: Diese Sachen sind schon da, sagen Sie. Was braucht denn oder was will der Kunde denn noch? Oder was kann man den Kunden denn da noch bieten?

Udo Dettelbacher: Zum einem muss man sagen: Die Filiale der Zukunft ist ja eigentlich schon in der Filiale oder Gegenwart. Wir haben dieses Projekt ja schon in Umsetzung, wir haben die ersten Pilotierungen hier vorgenommen und sind praktisch schon im Rollout. Was bietet es dem Kunden: Die Filiale ist einmal klar fokussiert auf die Kundenbedürfnisse. Ganz ein klares Thema, hier haben wir sehr viele Kundenbefragungen gemacht, um diese Kenntnisse voll mit einfließen zu lassen. Sie hat ein ansprechendes Design, das heißt, die CA, die Architektur ist klar definiert mit Produkten, Materialien, mit Fachkonzepten, und hier sehr individuell auf die Sparkasse Oberösterreich entwickelt. Damit schaffen wir natürlich die erforderliche Aufenthaltsqualität, die gute Atmosphäre, die heute auch bei unterschiedlichsten Generationen ankommen muss, aber auch eine klare Wiedererkennbarkeit unserer Standorte im Netzwerk. Das heißt, dieses Interieur muss die gelebte Wertschätzung des Kunden maßvoll unterstützen. Kein Prunk, kein Low Cost, aber eine wertige Ausführung mit einem zeitlosen Design. Wir haben natürlich auch Wert gelegt auf modernste technologische Ausstattung, das ist ganz wichtig. Ein Beispiel: Wir können heute bei

Kundenterminen, wenn es hier ganz spezielle Bedürfnisse gibt, Hybridberatungen machen, wo wir auch Experten aus der Zentrale zuschalten, direkt in die Filiale in den Beratungsraum. Ein weiterer Punkt wäre Nachhaltigkeit und Umweltorientierung. Wir sind in der Regel überall mit Green Building und klimaaktiv-Zertifizierungen ausgestattet und natürlich ist das Nachhaltigkeitsthema ein sehr großes Anliegen im Unternehmen. Und ganz wichtig aus der Kundensicht: Mit kurzen Wegen und geringstem Aufwand den Standort zu erreichen, tolle Parkmöglichkeiten, tolle Anbindungen an den öffentlichen Personennahverkehr. Aber auch natürlich flexible Beratungszeiten. Das heißt, auch wenn die Filialen nicht immer durchgehend geöffnet sind, haben wir ja praktisch Beratungszeiten von 7 Uhr bis 19 Uhr, die wir anbieten, und damit eine Bandbreite, die für den Kunden ganz gut passt.

Martina Hammer: Vielleicht ein Aspekt noch, ganz wichtig, auch wenn es ums Geld geht, oder um Geschäfte mit dem Geld übers Handy. Thema Sicherheit: Haben die Kunden da noch Sorgen?

Udo Dettelbacher: Ein ganz wichtiges Thema. Gerade beim Handy ist es ja so, dass sie auch zu jeder Zeit an jedem Ort praktisch hier ihr Bankgeschäft tätigen, und das mit 100 Prozent Sicherheit. Und hier sind durch unser System George und die Applikation absolute Sicherheitssysteme eingebaut. Also hier braucht niemand Sorgen haben, dass etwas passieren kann. Es gibt auch eine eigene Sicherheitseinheit in der Gruppe, die sich darum kümmert und hier auf neuestem Stand der Technologie ist.

Martina Hammer: Für mich ist vieles immer noch eigentlich unglaublich, was jetzt schon alles so funktioniert, so funktionieren kann. Welche technischen Lösungen oder Tools stehen denn da hinter dem Projekt?

Udo Dettelbacher: Also das Projekt selber, und da gehts ja in erster Linie gar nicht um die Filiale selber, sondern das Netzwerk der Filialen. Hier haben wir uns in dieser Netzwerkanalyse die Frage gestellt, wie wir Standorte optimieren können, wie das durch Fusionen gewachsene Netzwerk hier optimiert werden kann. Optimieren heißt natürlich auch, Standorte zu reduzieren aus wirtschaftlicher Sicht, wenn wir Überlappungen erkennen. Und wir haben hier mit A1 in der Kooperation und auch der Invenium Data Insights ein Projekt gemacht, das sehr erfolgreich absolviert wurde, weil wir auch genau entlang dieser Kenntnisse umsetzen. Da gehts eigentlich um zwei wesentliche Modelle, die hier eingesetzt wurden. Einerseits ein Balanced Scorecard Modell, das praktisch in vier Perspektiven und in 18 Key Performance Indicators Daten verarbeitet und ein internes Benchmarking der Standorte erreicht. Und das Zweite war mit Invenium dann sehr im Detail erarbeitet ein interaktives Dashboard, das praktisch veranschaulicht, wie diese Standorte mit welchen Daten und welchen Benchmarking-Ergebnissen verglichen werden können. Das heißt, Sie können sich das so vorstellen, dass wir aus diesen vier Perspektiven dann eine Clusterung der Standorte bilden, das sind qualitative Cluster in sechs Stufen ausgeprägt, von hochqualitativ bis zum Poor Dog Portfolio, also die Schlechteren, die aus den KPIs und den Perspektiven mit Gewichtungen errechnet werden. Und aus dem haben wir dann unsere Schlüsse und unsere Entscheidungen getroffen.

Martina Hammer: Das heißt, all diese Daten, die nutzen Sie einfach wirklich dazu, um alles noch einmal zu optimieren.

Udo Dettelbacher: So ist es. Man kann es auch kurz erwähnen, die vier Perspektiven sind geclustert in die interne Performance – da geht es wirklich um Performancedaten, Erträge im Kundensegment, Deckungsbeiträge, Cost-Income-Rates, also klassische Finanzdaten, immer auf den Standort bezogen.

Wir haben natürlich Kundeninformationen drin, wo es darum geht, aus den Bewegungsdaten von A1 die Entfernungen zum Hotspot festzumachen.

Hotspot heißt, wo habe ich in der Nähe der Filiale die höchstmögliche Tagesfrequenz, wo erreiche ich die meisten Leute quasi. Dann gehts um die Größe des Hotspots, natürlich

auch um Transaktionsfrequenz in den Standorten, Kundentransaktionsfrequenz am Schalter oder auch in der SB-Zone, aber auch die Unterscheidung, ob Sparkassenkunde oder Fremdkunde.

Die dritte Dimension wäre dann so das Entwicklungspotenzial, da geht es um Demografie. Da gehts also um Kaufkraft, Bevölkerungsprognosen, in Prozent und absolut, aber auch das Marktpotenzial, Kundendurchdringungen, die hier gewichtet in diese Bewertung einfließen. Und das Vierte ist dann eher nicht so hoch gewichtet, aber dennoch eine wichtige Dimension, das ist die Immobilie selbst. Flächeneffizienz, Quadratmeter pro Mitarbeiter, wie viele Termine gibt es dort pro Mitarbeiter, wie schaut der Buchwert auf das Kundenpotenzial aus, wie schauen die Parkplatzsituationen aus, und ähnliche immobilienrelevante Daten. Und das mit all diesen 18 KPs fließt eben in diese finale Bewertung ein.

Martina Hammer: Es ist immer schwer zu sagen – oder viele sagen ja, man kann nicht so genau sagen, was sein wird. Vielleicht wagen Sie ein bisschen den Blick in die Zukunft oder haben eigene Vorstellungen oder Visionen: Wie schaut denn das Bankgeschäft in zehn Jahren aus?

Udo Dettelbacher: Wir sind durch Corona in einem schnellen Wandel, aber konkret sehen wir in der Pandemie einen großen Einfluss auf das private Bankgeschäft. Das wurde genommen – beispielsweise die Anzahl der bargeldlosen Transaktionen hat sich hier deutlich vergrößert, hat also zugenommen. Dennoch ist für den Großteil der Bevölkerung das Bargeld aus dem täglichen Leben nicht wegzudenken, das muss man ja auch klar sagen. Das Onlinebanking hat einen regelrechten Schub erfahren. Da sind wir mit George natürlich ideal vorbereitet und haben eine bequeme Lösung für den Kunden. Und für bestimmte Themen braucht es natürlich weiterhin eine kompetente Beratung vor Ort, das heißt, dieses duale Prinzip von digital, aber auch physisch vor Ort werden wir beibehalten. Das bestätigen auch zahlreiche Umfragen, auch bei jungen Generationen, Studenten, Maturanten. Und die wichtigen finanziellen Entscheidungen im Geldleben des Menschen werden immer, glauben wir, durch ein Face-to-Face-Gespräch auch unverzichtbar. Aber hier gehts um Vertrauen, hier gehts um Persönlichkeit, hier gehts auch um sehr viel Professionalität, Know-how, das übermittelt wird. Und wer will nicht face-to-face den Menschen gegenüber spüren, mit allen Sinnen erleben, wenn es wirklich um wesentliche, schwerwiegende Entscheidungen im Geldleben geht?

Martina Hammer: Gut, dann sage ich vielen Dank für das interessante Gespräch.

Udo Dettelbacher: Danke für die Einladung, und das Format hat Spaß gemacht.

Martina Hammer: Das wars für heute, das war #ConnectLife – der Podcast von A1. Ich sage wieder danke fürs Zuhören und hoffentlich bis zum nächsten Mal!