

Interview mit Ron Salerno und Andreas Berz von Red Lion

# „Maßgeschneiderte Cloud-Lösungen“

**Egal ob Kommunikationsdienste, Smartphone Apps oder Mehrwert-Funktionalität von elektronischen Geräten: Das Internet of Things spielt im täglichen Leben des modernen Menschen längst eine zentrale Rolle. Auch im industriellen Umfeld wird der Online-Schnittstelle ein hoher Stellenwert prognostiziert. Was dieser Trend für Red Lion und dessen strategische Aufstellung bedeutet, darüber hat das SPS-MAGAZIN mit Ron Salerno, Vice President Strategic Marketing, und Andreas Berz, Director of Business Development IIoT EMEA, gesprochen.**

**SPS** Das industrielle Internet der Dinge, kurz IIoT, rückt immer stärker in den Fokus von Automatisierern und Maschinenbauern. Wie weit beeinflusst es schon das Portfolio von Red Lion und Ihre Strategie, Herr Berz?

Andreas Berz: Red Lion verfügt schon seit vielen Jahren über eine große Kompetenz in Sachen Protokollkonvertierung, sowohl horizontal in der Fertigung als auch bei der Integration von Steuerungen, Sensoren oder Motoren in IT-Plattformen zwischen OT- und Unternehmensebene. Mit den neuen Möglichkeiten, die das IIoT für die Industrie mitbringt, heben wir diese Ausrichtung auf das nächste Level. Dafür haben wir in letzter Zeit u.a. durch die Akquise der Firmen Sixnet und N-Tron eine Menge Know-how entwickelt.

Ron Salerno: Die historisch gewachsene Vielfalt an Kommunikationsschnittstellen bei Red Lion kombiniert mit moderner M2M- und Remote-Connectivity schafft ideale Voraussetzungen für maßgeschneiderte Cloud-Lösungen. Red Lion ist also quasi heute schon IIoT-ready.

**SPS** Was bedeutet das konkret?

Berz: Das heißt konkret, dass wir jetzt Produkte auf den Markt bringen, die eine Cloud-Anbindung ermöglichen, weil Schnittstellen zu den verschiedenen etablierten Plattformen bereits integriert sind.

„Red Lion ist quasi heute schon IIoT-ready.“

Ron Salerno, Red Lion

Salerno: Der Kunde kann die neuen Geräte und Lösungen aber – wie er es von Red Lion gewöhnt ist – einfach und ohne tiefgehende Programmierkenntnisse integrieren und in Betrieb nehmen. Diesen Anspruch setzen wir auch beim IIoT konsequent um, d.h. der Anwender muss das Gerät eigentlich nur konfigurieren und braucht sich um alles Weitere nicht kümmern.

**SPS** Welches Schnittstellenspektrum decken Sie bei der Anbindung an die Cloud bereits ab?

„Wir bieten auch Lösungen für Endkunden, die bereits installierte Maschinen und Anlagen online bringen wollen.“

Andreas Berz, Red Lion

Berz: Hier kommen wir zwar noch nicht auf 300 Standards, so wie wir sie auf OT-Ebene bieten, aber wir ergänzen das Spektrum ständig. Begonnen haben wir schon vor einiger Zeit mit verschiedenen US-amerikanischen Plattformen wie Amazon AWS und Telit Device-Wise. In Europa sind wir seit rund einem Jahr ebenfalls sehr aktiv und ermöglichen z.B. die Anbindung an die Telenor Connexion Cloud oder die Cloud der Dinge der Deutschen Telekom. An weiteren europäischen und globalen Playern im Cloud-Bereich arbeiten wir aktuell noch.

**SPS** Und diese sind dann standardmäßig in den Red-Lion-Produkten integriert?

Berz: Ja. Möglichst einfach, möglichst offen, aber natürlich dediziert auf industrielle Anwendungen abgestimmt. Darunter sind auch passende Lösungen für Endkunden, die bereits installierte, ältere Maschinen oder Produktionsanlagen ins Internet bringen wollen. Auch für spezielle Marktsegmente wie Öl und Gas oder Transportation gibt es in unserem Portfolio die richtigen Geräte.

**SPS** Wie weit ist der Anwender an dieser Stelle? Findet das industrielle Internet der Dinge heute schon Anwendung in der Breite oder handelt es sich noch um wenige Early Adopter?

Salerno: Ich glaube, wir sind heute schon über ein erstes Umdenken hinaus, denn es gibt immer mehr konkrete Anwendungen und Umsetzungen. Unternehmen, die sich bislang nicht mit dem IIoT beschäftigt haben, werden zunehmend nervös. Das pusht das Thema zusätzlich. Die weitere Verbreitung wird also vermutlich recht schnell stattfinden.

**SPS** Wie sieht es in Bezug auf die Adaptionsgeschwindigkeit in den unterschiedlichen Branchen aus? Gibt es hier starke Unterschiede?

Berz: *Durchaus. Überall dort, wo die Consumer sehr nah sind – z.B. im Segment Transportation – ist man schon einen Schritt weiter. Natürlich gilt es auch hier, die operative und die Konsumentenseite technisch zu trennen. Aber es besteht eben schon mehr Erfahrung, wie sich Daten aus den Anlagen rausholen und nutzbar machen lassen.*

Bild: Red Lion Controls



**SPS** Bei den Stichwörtern IoT oder Big Data wird schnell der Ruf nach neuen Geschäftsmodellen laut. Betrifft Sie das als Automatisierer auch?

Salerno: *Wir haben zwar über 40 Jahre Erfahrung mit Automatisierung, aber beim Internet der Dinge spielt ja auch die IT direkt hinein. Deshalb treten wir nicht als übergreifender Softwarespezialist oder Plattformanbieter auf, sondern zielen primär darauf ab, Kunden die perfekt passende Lösung aus unserem Kompetenzbereich zu bieten. Weil sich dieser Anspruch generell schlecht mit dem Ansatz des Komplettanbieters vereinen lässt, sind unsere Geräte offen für die verschiedenen Plattformen auf dem Markt. Eine eigene von Red Lion gibt es nicht und wir gehen an dieser Stelle auch keine exklusive Partnerschaft ein. Nur so behalten unsere Kunden ihre komplette Freiheit.*

**SPS** Wie wirkt sich das IIoT auf die anderen Produktbereiche von Red Lion aus, z.B. auf HMIs und Visualisierung?

Berz: *Die außergewöhnliche Kommunikationsbandbreite ist übergreifend in all unsere Geräte integriert und gerade bei den HMIs sehr wertvoll. So kann der Anwender seine Produktionsprozesse und -daten mit einer Lösung lokal und/oder in der Cloud visualisieren.*

**SPS** Wo sehen Sie Ihre Stärken und Alleinstellungsmerkmale im steigenden IIoT-Wettbewerb?

Berz: *Die zwei Haupt-USPs wurden schon angesprochen: Punkt eins ist ganz klar die Einfachheit und der damit verbundene Mehrwert. Dass der Anwender seine Lösung schnell und einfach umsetzen kann, ist gerade mit Blick auf das IIoT ein riesiger Vorteil. Denn oft werden hier große Investitionen und viel Aufwand befürchtet. Mit unseren Produkten schrauben wir diese Hürde drastisch nach unten. Der Kunde erhält umgehend eine Vorstellung von Aufwand und Kosten. Punkt zwei ist die große Offenheit: Wir sind bei der IoT-Lösungsfindung weder an IT- und Plattformanbieter noch an Hersteller von Automatisierungstechnik gebunden.*

Salerno: *Gerade in den gewachsenen Produktionsstrukturen in Europa ist das für uns ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Hier können wir dem Anwender mit dieser Strategie einen großen Mehrwert bieten.*

**SPS** Welche Rolle spielt der europäische Markt für Red Lion?

Salerno: *Wir verstehen uns selbst als Global Player und so führt kein Weg an Europa vorbei. Entsprechend sind wir in Deutschland, dem Zentrum des europäischen Industriemarktes, auf Wachstum ausgerichtet und setzen ergänzend zu unserem Produktspektrum auf ein hohes Level an Service und Support. Damit wollen wir möglichst nah am Kunden sein, seine Anforderungen und Bedürfnisse ganz genau verstehen, und mit diesem Wissen auch andere Märkte adressieren.*

**SPS** Das heißt der deutsche bzw. europäische Markt ist für Red Lion in gewisser Weise auch ein Türöffner in andere Länder und Regionen?

Berz: *Alle Märkte sind zwar in ihren Details einzigartig, sind aber in den allermeisten Fällen doch von einer bestimmten Technologie geprägt. So ist es für Red Lion selbstverständlich – trotz der nordamerikanischen Wurzeln – auch die europäisch geprägten Automatisierungstrends verstehen und begleiten zu können.*

**SPS** Haben Sie dabei bestimmte Branchen im Fokus?

Salerno: *Nein. Aber in der Automobilindustrie, die als Vorreiter in Sachen moderne Produktion und Automatisierung gilt, haben wir uns schon bewiesen. Mit diesem Ritterschlag lässt sich unser Angebot auf beliebige andere Bereiche übertragen, beispielsweise auch auf den deutschen Maschinenbaumittelstand. Das ist ein großer sowie spannender Markt und unser Angebot passt hier sehr gut. Wir können im Rahmen unseres Connectivity-Portfolios viele Protokolle und Standards einbinden – das ist für einen solch heterogenen Markt natürlich sehr interessant. Durch unsere IIoT-Lösungen bekommt der Maschinenbauer zudem die Möglichkeit, neue Serviceangebote und Geschäftsmodelle direkt mit dem Endanwender zu entwickeln.*



Bild: Red Lion Controls

**SPS** Lassen Sie uns abschließend noch einen Blick voraus werfen: Welche Neuheiten können Anwender im laufenden Jahr von Red Lion erwarten?

Salerno: *Wir werden unser Angebot und Lösungsspektrum für IoT und Cloud in den nächsten Monaten kontinuierlich ausbauen und uns stärker in diesem Marktsegment verankern. Aber auch abseits davon werden wir die Funktionalität unserer Geräte erweitern. So liegt ein Fokus z.B. auf der PoE-Fähigkeit unserer Devices. Hier sehen wir noch großes Potenzial für unsere Kunden.*

**SPS** Herr Salerno, Herr Berz, vielen Dank für das Gespräch. ■