



KMUs in Förderprojekten – Chancen und Herausforderungen

Gespräch geführt mit

Frau Jutta Isopp (JI)

Geschäftsführerin, Messfeld GmbH

und

Herrn Stefan Hufnagl (SH)

Produktmanager für SCADA und Automation Software, COPA-DATA

Wo liegt der Hauptfokus der Tätigkeiten Ihres Unternehmens?

JI: Die Messfeld GmbH unterstützt mit messtechnischen Dienstleistungen und Produkten Industrieunternehmen im Bereich der Instandhaltung. Unsere Kompetenz reicht von der Entwicklung komplexer messtechnischer Lösungen bis hin zu integriertem Energie- und Condition Monitoring.

Seit der Gründung im Jahr 2006 waren bzw. sind Forschung- und Entwicklung sowie ständige Verbesserung und Innovation die Schlüsselfaktoren für unseren Erfolg. Viele Jahre Erfahrung bündeln sich im ExpertInnenteam der Messfeld GmbH. So werden das Wissen und die Erfahrung der MitarbeiterInnen der Messfeld GmbH breit gefächert bei Einsätzen auf Ölfeldern in Kasachstan, Getriebemessungen in einem russischen Stahlwerk oder bei einem Messauftrag in einem Londoner Warehouse geschätzt.

SH: Im Wesentlichen in der (Weiter-)Entwicklung unseres Standardproduktes zenon, einer Automatisierungssuite über mehrere Ebenen der Automatisierung. Sowohl HMI/SCADA, Integrierte SPS Systeme und Reporting als auch industrieübergreifende Vernetzung wird von unseren Lösungen abgedeckt, z.B. Energieautomatisierung, Factory Automation, Hochregulierte Industrien wie F&B oder Pharma oder Infrastruktur-Automatisierung.

Welche Förderprojekte haben Sie bereits mit der FFG gemeinsam abgewickelt?

JI: Wir haben bereits 2007 unser erstes Forschungsprojekt logi.diag abgewickelt. Dabei haben wir festgestellt, wie wichtig Innovation und damit Forschung und Entwicklung insbesondere auch für ein KMU sind. Die Ergebnisse und Fortschritte, die wir gemacht haben, haben mich überzeugt F&E gezielt strategisch für das Unternehmen aufzubauen.

Derzeit haben wir mehrere nationale und internationale Projekt, unter anderem das Projekt „PROSAM“ – (Intelligent Fault Prognosis Systems for Anticipative Maintenance Strategies) im Förderprogramm IKT.

SH: Zahlreiche, in Summe bisher ca. 20 Projekte. Darunter finden sich sowohl Einzelprojekte der COPA-DATA (Plant Intelligence -> Folgeprodukt „Zenon Analyzer“ | zenon Smart Interfaces -> später Usability Erkenntnisse für Standardprodukt) sowie Projekt Kooperationen mit Forschungseinrichtungen/Universitäten und Unternehmen.

Die behandelten Themen decken sich mit unserer strategischen Ausrichtungen, und kommen aus den Bereichen Simulation und Datenfluss Modellierung / Abbildung der realen Welt, Wartung im industriellen Umfeld, Energie Automatisierung Fernwirkprotokolle / SCADA-to-GIS. Darüber hinaus ist COPA-DATA an der Pilotfabrik Industrie 4.0 in Wien beteiligt.

Gab es Dinge im Verlauf des Förderungsprozesses, bzw. in der Phase der Antragserstellung, die Sie überrascht haben? Mit denen Sie im Vorhinein nicht gerechnet haben?

Jl: Die Antragsstellung ist beim ersten Mal etwas aufwendig – mit einem erfahrenen Partner an der Seite aber gut zu schaffen. Hier ist es eben ganz wichtig die richtigen Partner zu wählen bzw. zu finden.

Dies hat sich auch in den unterschiedlichen Projekten gezeigt – die Ergebnisse sind damit sehr unterschiedlich.

SH: Gerade wenn auch EU-Förderungen (z.B. EFRE-Ko Finanzierung) im Spiel sind gestaltet sich besonders der Kostennachweis sehr aufwändig und arbeitsintensiv (Originalbelege, Nachweise, Kontoauszüge,...)

Positiv in diesem Kontext ist die fortlaufende Optimierung und Erweiterung des eCall Portals, gerade bzgl. der zentralen Online-Verwaltung von Personalressourcen und Kostenplänen.

Was würden Sie einem KMU raten, das zum ersten Mal einen Förderantrag stellt? Gibt es besondere Fallstricke/Herausforderungen, die Ihnen begegnet sind?

Jl: Das wichtigste sind die richtigen Partner – fachliche Synergien müssen vorrangig sein. Als sehr spezialisiertes Unternehmen bringen wir immer viele Fachkompetenzen mit in die Projekte, fordern dann aber auch ein, dass dabei ein entsprechender KnowHow Transfer in beide Richtungen erfolgt. Das geht mit Partnern, die man gut kennt und eine gute Vertrauensbasis vorhanden ist.

SH: Die Beratungsveranstaltungen bzw. das -angebot der FFG nutzen. Die Unterlagen der FFG bieten eine diesbezüglich gute Orientierung.

Klar identifizieren, zu welchen thematischen Blöcken die eigenen Themen passen. Die Kriterien der Ausschreibung beachten und entsprechend klar adressieren.

Das Konsortium betreffend: wie sieht das Konsortium aus? Welche Rolle nimmt das Unternehmen eigentlich ein? Ein Unternehmen mit Erfahrung in FFG Förderung ist sicherlich vorteilhaft, Konsortialführerschaft im ersten FFG-Projekt sollte nicht unbedingt angestrebt werden.

Marktbetrachtung- / Impact und Verwertungsstrategie sollte plausibel ausformuliert werden. Dies nimmt in der Regel einiges an Zeit in Anspruch.

Was erhöht Ihrer Meinung nach die Chance auf Förderung?

Jl: Wir haben bis dato erfolgreich an den Ausschreibungen teilgenommen. Wir sind damit immer in unserem Kernthema Condition Monitoring geblieben. Hier haben wir uns, durchaus auch durch die Forschungsprojekte, eine hohe Kompetenz erarbeitet. Abgerundet mit den richtigen Industriepartnern muss die Story stimmen.

SH: Ein plausibler Projektinhalt bzw. eine Forschungsfrage, die sich entsprechend an den Ausschreibungskriterien spiegeln lässt.

Die fachliche Ausstattung der Projektpartner (komplementäres Know-How), das Thema qualifiziert zu bearbeiten.

Die Einbeziehung eines Anwendungspartners, der nicht nur Interesse an den zu untersuchenden Themen bekundet, sondern idealerweise auch einzelne Tests- und Erprobungen der erarbeiteten Konzepte, unter realitätsnahen Bedingungen unterstützt

Ein plausibler Budget-Rahmen sowie ein entsprechendes Projektvolumen. Und schließlich auch eine plausible Verwertungsstrategie mit einer realen Chance auf Verwertung in Markt und Produkt.

Was wäre ohne dieses Projekt anders gewesen?

Jl: Ich bin überzeugt, dass wir ohne Forschung und Entwicklung als Unternehmen nicht dort wären, wo wir jetzt sind. Die gezielt strategische Ausrichtung der Messfeld GmbH in Richtung F&E erbringt uns immer wieder einen Wissensvorsprung gegenüber unseren Mitbewerbern.

Es gibt für mich 3 gute Gründe für KMUs in F&E Projekten mitzuwirken:

- Man bleibt „up to date“
- Die Beteiligung und die Partizipation an den Ergebnissen großer Projekte
- Erwirtschaftung finanzieller Mittel, um überhaupt intensiver an einem Thema arbeiten zu können

SH: Die Durchführung von Forschungsprojekten führt – inhaltlich und im Ablauf – immer zu konstruktiven Impulsen abseits der Standardentwicklungen/Denkweisen, etwa:

- Objektive Analyse attraktiver Aufgabenstellungen, State-of-the-Art im eigenen Umfeld, Neue Technologien oder Methoden und Technologien andere Domänen
- Austausch mit Projektpartnern im Verlauf des Projekts / Neue Partnerschaften
- Aufbau neues Methoden-Know How, seitens der MitarbeiterInnen
- Gewinn neuer MitarbeiterInnen durch Kooperationen mit Ausbildungseinrichtungen

Idealerweise hat man nach Abschluss der Forschung bereits Ansätze für neue Produkte, Konzepte oder Geschäftsmodelle. Auch die im Projektplan enthaltene Verwertung der Projektinhalte fördert die systematische Auseinandersetzung mit dem Marktgeschehen und das Knüpfen neuer Kontakte, eventuell auch als Vorstufe zur Erschließung neuer Märkte.

Argumentation im Vertrieb – “Forschung als wichtiges Standbein des Technologiemanagement“.