Auf Augenhöhe

Das Innsbrucker Start-up 2PCS Solutions suchte für seine Sicherheistuhr einen heimischen Produktionspartner, gefunden hat man ihn in Ebbs mit Exceet Electonics. Eine Win-Win-Situation, profitieren doch die Jungen vom Know-how der Alten, diese wiederum von den neuen Technologien der Gründergeneration.

Der EURO 2008 wird in Österreich nicht gerade die größte Nachhaltigkeit nachgesagt. In Wien ist zwar seither das Happel-Stadion ans U-Bahn-Netz angeschlossen, das Salzburger-Stadion aber ist selten auch nur halb gefüllt, der 32.000 Zuschauer fassenden Wörthersee-Arena kam überhaupt der Fußballclub abhanden. Immerhin lässt sich das Innsbrucker Tivoli seit der Fußball-Europameisterschaft über eine eigene Autobahnabfahrt leichter erreichen. Insofern profitiert vielleicht auch Felix Piazolo davon, wenn sich der Geschäftsführer von 2PCS Solutions von Innsbruck aus Richtung Ebbs auf den Weg macht. In den letzten Monaten war das öfters der Fall, geht doch beim Unterländer Elektronik-Spezialisten Exceet eine 2PCS-Sicherheitsuhr in Produktion – und deren Geschichte geht auf die EURO 2008 zurück. Mit Fußball hatte das damals eher wenig zu tun, auch nichts mit einem mobilen Notrufsystem. „Im Jänner 2008 startete ein Interregprojekt mit dem Ziel, ein auf RFID, auf radio-frequency identification basierendes Informationssystem für Touristen aufzubauen", blickt Piazolo zurück. In nur wenigen Monaten gelang es den Projektpartnern Region und Hochschule Rosenheim sowie der Uni

> *Um ein Netzwerk aufzubauen, haben wir uns in den Cluster eingebracht. Es ist auch viel zurückgekommen, immer wieder ist von den Clustermanagern der Kontakt zu Unternehmen hergestellt worden.*

Wolfgang Unterlerchner · *Exceet Electronics*

Innsbruck und der Standortagentur Tirol die Touristeninfo aufzubauen. Heute ist das Innsbrucker RFID-System längst von anderen Technologien abgelöst, dass die Weiterentwicklung des Projekts nun in Alters- und Pflegeheimen zum Einsatz kommt, ist aber eine Nachhaltigkeit der anderen Art.

„In 27 Innsbrucker Stromkästen hatten wir aktive RFID-Reader installiert, die in einem Umkreis von circa 200 Meter die RFID-Tags der User erfassen konnten", erzählt Piazolo, Mitarbeiter des Instituts für Strategisches Management, Marketing und Tourismus an der Uni Innsbruck. Die User hatten sich vorher über eine Plattform registriert, ihre Interessen bekannt gegeben und bekamen so via SMS die für sie passenden Informationen zum jeweiligen Standort. „Nach der EURO hat uns eine Pflegeeinrichtung angesprochen", erinnert sich Piazolo. Ob das System nicht auch für Demenzpatientinnen und -patienten mit Laufdrang anwendbar wäre, damit man sie, wenn sie den Rückweg in die Pflegeeinrichtung nicht mehr finden würden, lokalisieren könnte. „Im Prinzip ja", war die Antwort, allerdings mit der Einschränkung, dass das nur in der Nähe eines RFID-Readers funktionieren könnte

„Wir sind dieser Idee aber dann mit Partnern in einer Machbarkeitsstudie nachgegangen", sagt Piazolo, „und haben für einen Prototyp ein Set an Technologien zusammengeführt." Für Indoor ein RFID-System, für Outdoor ein GPS-Tracker, damals mit einer Oneway-Kommunikationsmöglichkeit. Für ein echtes Produkt mit echten Einsätzen beantragte man anschließend das EU-Projekt 2PCS im Rahmen des Ambient (heute Active) Assisted Living Joint Programme, von Sommer 2011 bis E[illegible]2013 entwickelte man mit Partnern aus Südtirol, Deutschland, [illegible]kreich und der Schweiz 50 Geräte, in die das Feedback von älteren Personen, Pflegeeinrichtungen und deren Mitarbeitern einfloss. Am Ende des Projekts war für Piazolo klar, dass 2PCS auch auf den Markt kommen soll. Es habe dann noch einige Zeit gedauert, die auf unterschiedliche Institutionen, Unter[illegible]en und Länder verteilten Rechte zu entwirren, als Anfang 2015 [illegible] die 2PCS Solutions GmbH gegründet wurde, „hatten wir bis dahin noch einige Weiter[illegible]wicklungen gemacht".

Gesucht wurde vom 2PCS-Team nun ein Hersteller, „wir wollten dafür einen österreichischen Partner". Gefunden wurde ein potenzieller auf einer Veranstaltung der Standortagentur Tirol. Felix Piazolo: „Das war unser erster Kontakt mit Exceet." Ein zweiter kam nur wenige Wochen später dazu, Jochen Kuhn, der mit seinem Unternehmen RF-Embedded an der 2PCS-Entwicklung beteiligt war, hatte vom bayerischen Oberaudorf seine Fühler über den Inn hinweg nach Ebbs ausgestreckt. Nach den ersten Gesprächen war rasch klar – die Chemie für die Kooperation passt zwischen dem Start-up 2PCS und dem 100-Mann-Unternehmen Exceet.

„Wir haben einen gewissen Pool an Start-ups, mit denen wir zusammenarbeiten", sagt Wolfgang Unterlerchner, Geschäftsführer von Exceet Electronics, „2PCS passt da gut dazu." Unterlerchner stieß 2011 zur Ebbser CONTEC Steuerungstechnik & Automation Gesellschaft, die im selben Jahr Teil der internationalen Exceet-Gruppe wurde. „Ich habe damals festgestellt, dass wir in Tirol nur wenige Kunden hatten und auch nicht bekannt waren", blickt er zurück. Darauf habe man aktiv begonnen, ein Netzwerk aufzubauen, genutzt habe man dazu die Mitgliedschaft beim Cluster Life Sciences Tirol. Unterlerchner: „Wir waren zwar immer dabei, haben uns aber nicht eingebracht." Das habe er geändert, es sei auch viel zurückgekommen, immer wieder sei von den Clustermanagern der Kontakt zu Unternehmen – „vor allem Start-ups" – hergestellt worden, die auf die Elektronik-Kompetenz von Exceet zurückgreifen wollten. Speziell Start-ups aus dem Bereich Medizintechnik und Mobile Homecare hätten bei dem Ebbser Unternehmen angedockt, „wir bauen uns damit eine entsprechende Kompetenz auf". Neben 2PCS arbeiten auch das Innsbrucker Jungunternehmen Cubile Health mit seinem Sicherheitssystem fürs Krankenbett, das Start-up Texible mit maßgeschneiderten technischen Textilien sowie TZM (???) aus xxx mit xxxx mit Exceet zusammen, ein weiterer Kunde, so Unterlerchner, will „als Pflasterhersteller in aktive Systeme".

„Die Start-up-Szene hat für uns aber auch eine strategische Komponente", gibt Unterlerchner zu, auch wenn sie gegenüber etablierten Unternehmen einen größeren Betreuungsaufwand bedeuten würden. „Start-ups springen schneller auf Trends auf, sind auch in der Realisierung schneller. Das heißt zwar nicht, dass wir ein fertiges Produkt in die industrielle Fertigung bringen, wir sind aber schneller bei aktuellen Trends dabei." Außerdem, ist er überzeugt, seien heutige Start-ups die Industriekunden von morgen: „Nicht, weil aus jedem Start-up ein Großer wird, sondern weil viele als Mitarbeiter in die Industrie gehen und die Start-up-Technologie mit ins Unternehmen bringen." Als Beispiel nennt er das Arbeiten mit einem Raspberry Pi, der Einplati-

Felix Piazolo: „Für die ersten Kleinserien sind wir startklar, unsere Zielvorgabe sind 5.000 produzierte Stück in fünf Jahren."

nencomputer zum Programmieren und Experimentieren. „Start-ups bauen schnell was auf einem Raspberry Pi zusammen, kommen zu uns und sagen: Bringt das in die industrielle Produktion." Ähnliches, so Unterlerchner, sei inzwischen auch schon mit jungen Mitarbeitern eingesessener Kunden passiert.

Auch das 2PCS-Team wollte in die Produktion, die Sicherheitsuhr, war Piazolo überzeugt, war fertig. „In die Entwicklung waren 2.380 Personen und Einrichtungen auf quantitativer Ebene eingebunden, 110 Personen mit Workshops und Tests", berichtet der 2PCS-Gründer, der Input führt etwa zu flexiblen Trageformen, der Farbgestaltung und einem magnetischen Ladekabel. Die Alarmfunktion der Uhr ist einfach zu bedienen, sie funktioniert sowohl Indoor als auch Outdoor, eine integrierte Sprachverbindung ermöglicht die Kommunikation mit der Einrichtung, die dazugehörende Softwareplattform wird in den Notrufprozess der Einrichtung integriert, auch ethisch-rechtliche Aspekte zum Schutz der Privatsphäre („Unsere Uhr trackt nicht.") wurden berücksichtigt.

„Die Uhr war im Prinzip fertig", stimmt Unterlerchner zu, was fehlte, war die „Industriereife". Das „Innenleben" bestand aus „fünf, sechs Platinen, die verschraubt werden mussten", sagt er, erstens ein Zeitaufwand, zweitens fehleranfällig. Exceet brachte sein Produktionswissen ein, das Ergebnis ist eine zusammenklappbare Platine, die „quasi in die Uhr reinfällt". Für den Unternehmer ein typischer Start-up-Vorgang, der sich von einem Industriekunden unterscheidet. „Etablierte Unternehmen haben eine vorgegebene und lange Produktentwicklung im Haus, ist diese abgeschlossen, kommen sie zu uns, damit wir produzieren", erläutert Unterlerchner, viele Änderungsmöglichkeiten, die eventuell Zeit und damit Geld ersparen würden, seien nicht mehr gegeben. Anders bei Start-ups. „Sie selbst glauben zwar, dass sie am Ende der Entwicklung zu uns kommen, für uns ist es hingegen ein früher Zeitpunkt, wo noch viel möglich ist", lacht der Techniker. So seien noch weitere Optimierungen in die Uhr eingeflossen, bestätigt Piazolo, für Kleinserien ist man startbereit, als Zielvorgabe hat man sich 5.000 ausgelieferte Stück in fünf Jahren gesetzt, Ergänzungsprodukte sind auch schon angedacht. Geplant sei, in den nächsten Jahren weiter mit Exceet zu kooperieren, auch wenn es, meint Felix Piazolo augenzwinkernd, nicht so leicht sei, mit einem Start-up, zusammenzuarbeiten. Was Wolfgang Unterlerchner, ebenfalls augenzwinkernd, bestätigt.