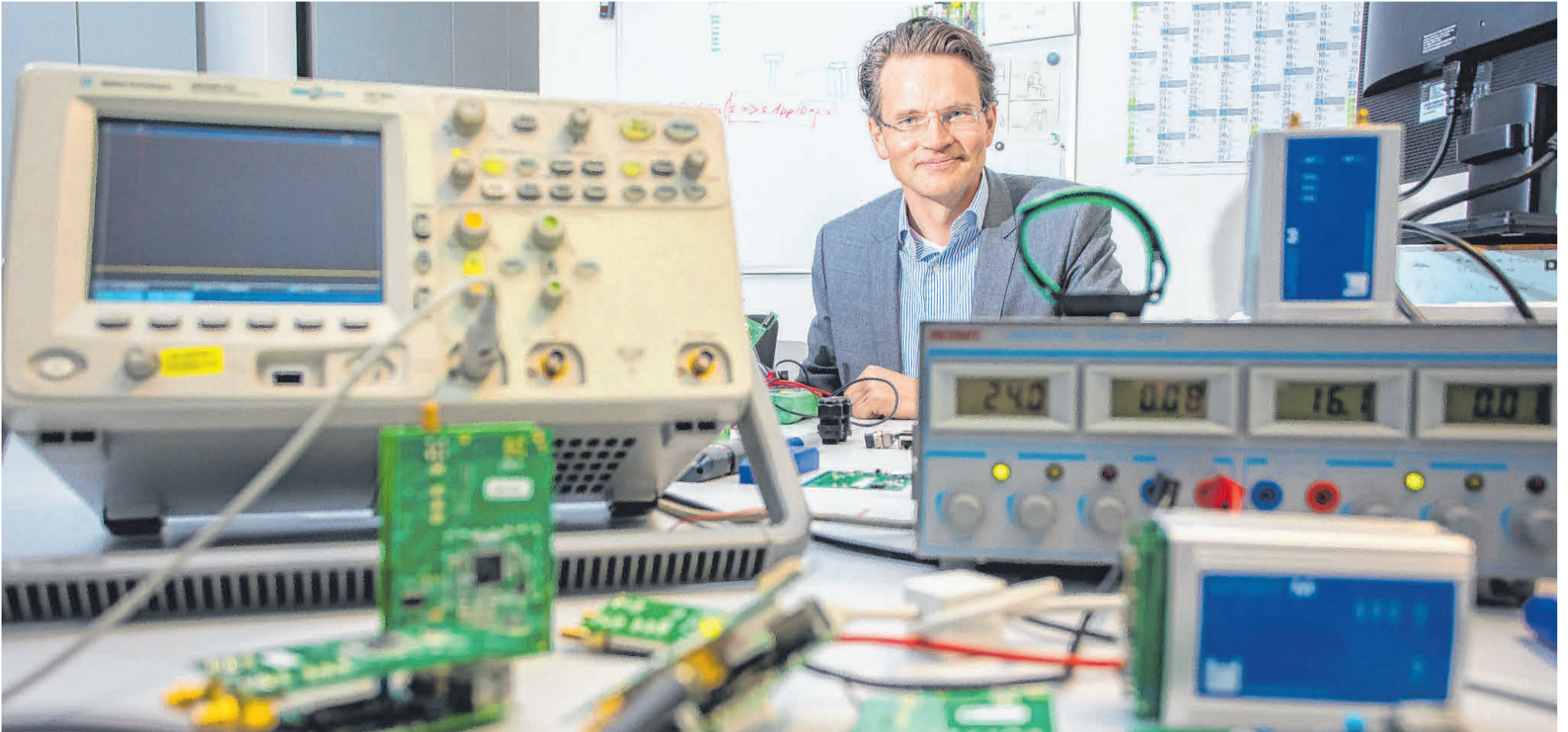


IM GESPRÄCH. Urban Siller (48), CEO Identec Solutions AG



Den Wettbewerb sieht Urban Siller sportlich: „Für mich ist das normal. Ansonsten wäre es dramatisch, weil es bedeuten würde, dass man in Industrien ist, die komplett unattraktiv sind, weil sie kein anderer besetzt.“

VN/STEURER

# „Wie in einem ganz kleinen Silicon Valley“

Warum Vorarlberg für Urban Siller, CEO von Identec Solutions, ein guter Standort ist.

**LUSTENAU** Urban Siller macht mit Identec Solutions Dinge sichtbar. Im Interview spricht er über Innovation und die Herausforderung mitbewerbender Technologien.

**Im Hightechbereich Außenstehenden auf einfache Art zu erklären, was man genau entwickelt, ist gar nicht so einfach. Wie machen Sie das bei Identec Solutions?**

**SILLER** Wir liefern Kunden Sichtbarkeit von Dingen, die sie normalerweise nicht sehen würden. Wenn irgendwo beispielsweise Tausende Kühlcontainer stehen, weiß man mit unserem System, was drinnen ist und welche Temperatur und Feuchtigkeit herrschen. Aus diesen Daten können wir ablesen, ob es der Ware gut geht oder kritisch wird.

**In welchen Branchen kommt diese Technologie noch zum Einsatz?**

**SILLER** Zum Beispiel in der Ölindustrie. Auf einer komplexen Ölplattform wissen wir, wo sich die Mitarbeiter aufhalten. Letztendlich ist das eine gesetzliche Vorgabe, aber für den Betreiber ist es auch für den normalen operativen Ablauf ein sehr sinnvolles Wissen.

**Ist Innovation die DNA von Identec Solutions?**

**SILLER** Auf jeden Fall. Die DNA kommt noch von Gantner Electronic, wo das bereits das Mantra war. Es geht um innovative Lösungen und darum, zu schauen, was technisch machbar ist und was andere nicht können. Das treibt häufig auch ganz interessante Ansätze.

**Wie hoch ist der Aufwand an Forschung und Entwicklung, um im globalen Wettbewerb zu bestehen?**

**SILLER** Eine Zahl, die das deutlich macht, ist, dass wir von 80 Mitarbeitern 30 Entwickler haben.

**Wie steht Identec Solutions im internationalen Wettbewerb?**

**SILLER** Es sind über die Jahre einige Mitbewerber entstanden. Wobei man das sportlich sehen muss. Wenn man keine Mitbewerber hätte, wäre das eher dramatisch, weil es bedeuten würde, dass man in Industrien ist, die komplett unattraktiv sind. Die größere Herausfor-

derung sind vielmehr die plötzlich mitbewerbenden Technologien.

**Was kann man darunter verstehen?**

**SILLER** Dass uns plötzlich Dinge, die man mit Industrieapplikationen gar

„Viele Entwicklungen sieht man meist erst, wenn der erste Kunde damit ankommt.“

Urban Siller  
Identec Solutions

nie in Verbindung gebracht hätte, Geschäft wegnehmen können. Weil sie Dinge abbilden können, die man bislang nur mit unserer oder vergleichbarer Technologie machen konnte. Smartphones zum Beispiel. In Minen, wo Menschen untertage kommunizieren müssen, hat man angefangen, ein eigenes Mobilfunknetz zu installieren. Dann hat man gesagt, wenn alle Mitarbeiter iPhones haben, installieren wir Apps darauf und nutzen Wifi-Daten und dann wissen wir auch, wo die Leute gerade sind. Damit braucht man unsere Lösung nicht mehr.

**Wie reagieren Sie darauf?**

**SILLER** Da müssen wir schnell sein oder einfach besser. In diesem besagten Fall haben wir festgestellt, dass diese Lösung deutlich schlechter funktioniert als unsere. Man kann also gegen den Trend kämpfen oder sagen, vielleicht ist ja was machbar. Wir haben unsere Lösung um den Mobilfunkansatz erweitert und können nun das mit den Mobiltelefonen auch, aber besser. Das ist die Einstiegslösung. Wenn man absolute Sicherheit braucht, kann man unsere bestehende Lösung kaufen, die mit dieser zusammenarbeitet. So hat man aus der Not ein besseres Produkt gemacht.

**Ist es diese Fähigkeit, die Konzerne von Ihren Lösungen überzeugt?**

**SILLER** Es geht immer auch darum, ob es wirklich funktioniert. Unsere Lösung ist nicht nur innovativ, sondern auch robust, funktioniert im industriellen Umfeld und arbeitet präzise. Meistens kommen wir nur über einen Pilotversuch zum Zug. Es wird im Kleinen ausprobiert, und wenn es die Erwartungen erfüllt, wird es eingeführt. Bei der Kühlcontainer-Lösung ist es einfa-

cher. Da kann man verschiedene Anwender besuchen und hört, dass es funktioniert. Bei Ölplattformen oder beim Brennerbasistunnel ist man da oft lange dran.

**Ist Vorarlberg ein guter Standort, auch hinsichtlich der Fachkräfte?**

**SILLER** Nicht alle unsere Entwickler sitzen hier in Lustenau. Somit haben wir nicht so die Gefahr, dass sie abgeworben werden. Zudem rekrutieren wir Mitarbeiter aus der ganzen Welt. Genauso haben wir gerade einen Dornbirner eingestellt. Insgesamt haben wir also eine schöne Mischung. Vorarlberg an sich ist ein guter Standort. Weil hier viele andere Hightechunternehmen angesiedelt sind, ist man wie in einem ganz kleinen Silicon Valley. Es herrscht ein guter Spirit. Zum Schmunzeln ist nur, dass wir im Land selbst eigentlich keine Kunden haben.

**Sie haben fünf Standorte weltweit. Wäre es machbar, von einem Standort aus alle Märkte zu bedienen?**

**SILLER** Ursprünglich kamen die Standorte über Akquisitionen. Aber nur von Lustenau aus könnten wir

unsere weltweite Kundenbasis nicht ausreichend bedienen. Wir müssen näher dran sein. Insgesamt ist es ein Spagat. Wir versuchen, möglichst viel zu zentralisieren, Finanzen zum Beispiel. Dafür sind Service und Verkauf dezentral an den Standorten. Der Entwicklungsbereich wiederum ist verteilt.

**Was kann man von Identec Solutions in naher Zukunft erwarten?**

**SILLER** Im Industrieumfeld gibt es weiter das Bedürfnis, Sichtbarkeit zu erhalten. Was uns zudem positiv stimmt, sind die Bestrebungen der Mobilfunkanbieter, einen neuen Standard zu bringen, der beinhaltet, dass man Dinge vernetzen kann. Im weitesten Sinne ist es das, was wir mit unserer Technik bereits machen. Der Receiver als Gegenstück zum Responder kann dann vom Mobilfunkanbieter bereitgestellt werden. Ich sage aber nicht, um Gottes Willen, das nimmt uns Geschäft. Vielmehr wird die Technik dadurch erst richtig skalieren.

**HANNA REINER, ANDREAS SCALET**  
hanna.reiner@vn.at, 05572 501-682  
andreas.scalet@vn.at, 05572 501-862

## In anspruchsvollem Umfeld finden statt suchen

**LUSTENAU** Der Schrunser Unternehmer Wilhelm Gantner war schon immer ganz vorne, was die Entwicklung im Bereich Sicherheitstechnik bzw. Lokalisierung angeht. Die von ihm gegründete Gantner Electronic ist Pionier bei der berührungslosen elektronischen Zutrittskontrolle und Zeiterfassung. Aus dem Innovationsgeist Gantners entstand im Jahr 1999 die Firma Identec Solutions, wo der umtriebige Unternehmer im Aufsichtsrat sitzt.

Pionier ist auch die Identec Solutions AG, nämlich auf dem Gebiet der „Long-range Active RFID-Technologie“. Sie hat sich auf leistungsfähige Per-

sonensicherheitssysteme sowie auf hochpräzise Objekt- und Fahrzeuglokalisierungslösungen spezialisiert. Das sind Systeme, mit denen, vereinfacht gesagt, jeder Topf seinen Deckel findet. Gerade vor Kurzem berichtete das Unternehmen über einen Großauftrag, bei dem zwanzig Produktionswerke eines der weltweit größten Automobilzulieferer mit einer Echtzeit-Lokalisierungslösung ausgestattet wurden. Identec Solutions werden in den Bereichen Öl und Gas, Hafen und Terminals, Tunnelbau und Bergbau sowie in der Auto- und Chemieindustrie, basierend auf RFID-Funktechnologie, eingesetzt.

### KENNZAHLEN

**GEGRÜNDET** 1999  
**AKTIONÄRE** GVG AG (Anteil: 25,15 %), Identec Group AG (7,18 %), IDS AG (60,29 %), RFID Beteiligungs GmbH (1,67 %), weitere Investoren (5,71 %)  
**GESCHÄFTSFÜHRUNG** Urban Siller  
**UMSATZERWARTUNG 2018** rd. 20 Mill. Euro  
**MITARBEITER** 80  
**NIEDERLASSUNGEN** Australien, USA, Norwegen, Deutschland



Dank Identec Solutions kennt man Inhalt und Temperatur eines Kühlcontainers.

### PRIVAT

**URBAN SILLER**  
**GEBOREN** 20. Dezember 1969  
**AUSBILDUNG** Maschinenbaustudium, Wirtschaftsstudium  
**LAUFBAHN** Vorstandsassistent Bertelsmann, Hilti AG im Bereich Logistik, Zeiss Business Unit Medizinprodukte, Geschäftsführung Identec Solutions  
**FAMILIE** verheiratet, zwei Kinder

Schon von Anfang an war für die Eltern von Urban Siller klar, dass der Sohn Ingenieur werden soll. So war es auch, nur die Fachrichtung war nicht von Anfang an klar. Es wurde Maschinenbau, erzählt er. Er hängt dann noch ein Wirtschaftsstudium dran. In die Bodensee-Region kam Siller erstmals, als er für Hilti arbeitete. Damit war es um die Familie Siller geschehen: „Wir wollen die Gegend hier am Bodensee nie mehr aufgeben, der Familie taugt es super.“ Die Gegend kommt auch Sillers sportlicher Freizeitgestaltung sehr entgegen: „Ich bin ein passionierter Skifahrer, das kann ich mindestens das halbe Jahr machen, weil ich auch Skitouren gehe.“ Im Sommer findet man ihn auf den Straßen und Wegen im Appenzel, die er nutzt, um Rad zu fahren.