

Drei Fragen an...

...den Geschäftsführer Dr. Tobias Abthoff

Der deutschen Automobilbranche machen derzeit neue, verschärfte Vorschriften und sinkende Absatzzahlen zu schaffen. Zum dritten Quartal vermeldeten die deutschen Automobilhersteller daher vergleichsweise schwache Ergebnisse. Inwiefern ist NorCom davon betroffen?

Den Einbruch bei den deutschen Automobilherstellern bemerken wir tatsächlich sehr direkt. Die Konzerne haben für diesen Fall erprobte interne Prozesse und reagieren extrem schnell: Sparmaßnahmen werden sofort getroffen, die Budgets eingefroren. Für uns als Dienstleister der Automobilbranche bleiben wichtige Beauftragungen aus. Viele innovative Themen, wie das autonome Fahren oder auch Big Data allgemein werden in solchen Situationen eben erstmal vertagt.

Die Krise ist jedoch regional begrenzt – die Probleme der deutschen Automobilbranche betreffen andere Länder nicht. Doch auch unser Fokus liegt auf Deutschland, deshalb fällt es uns schwer, diese Ausfälle zu kompensieren.

Um hier gegenzusteuern ist es wichtig für uns, eine weltweite Präsenz aufzubauen und international Kunden zu gewinnen, sowie bei Autobauern vielfältige Themen bedienen zu können, die von Sparmaßnahmen weniger betroffen sind. Von unserer Partnerschaft mit AVL erhoffen wir uns hier einen großen Schritt nach vorne: Die AVL ist ein internationaler Player und bei ihren Kunden in vielen verschiedenen Abteilungen tätig.

Wie schnell können Sie davon profitieren? Und in welcher Größenordnung?

Die Partnerschaft mit AVL ist sehr umfassend angelegt: Die DaSense Plattform wird in Kooperation weiterentwickelt und unsere Big Data Technologien in das Lösungsportfolio von AVL integriert. Weltweite Projekte werden dann gemeinschaftlich umgesetzt.

Derzeit erstellen wir unser gemeinsames Portfolio und legen den Marktauftritt fest, mit dem wir an Kunden herantreten wollen. Nächster Schritt ist dann ein verbindlicher Business Plan. Sobald das steht, geht die Vermarktung los.

Um weiter zu diversifizieren und unabhängiger von einer Branche zu werden, sprechen wir zusätzlich mit weiteren adäquaten Partnern, mit denen wir andere Märkte angehen können.

Welche Pläne gibt es zur Weiterentwicklung des Produktportfolios? Wie wollen Sie innovativ bleiben?

Wir ziehen die Ideen für die Weiterentwicklung aus der Praxis. Die verstärkte Nutzung von DaSense in Unternehmen führt zu einem neuen Bedarf: Gerade die Arbeit mit den riesigen Datenmengen erfordert eine intensive Zusammenarbeit aller Benutzer – Datenowner und -Konsumenten. Insbesondere, wenn diese weltweit verteilt an ihren Daten arbeiten. Wir werden für diese globalen Teams einen Workspace schaffen, der die einfache Zusammenarbeit, Strukturierung und Durchsuchbarkeit dieser riesigen

Datenmengen ermöglicht – und dabei höchste Sicherheitsanforderungen erfüllt. Zweitens müssen diese Daten auch gepflegt, gemanagt und bereinigt werden. Hier ergänzen wir das Produkt um Standards zur Klassifizierung, Aufbewahrung und fristgerechten Löschung von Daten und Dokumenten. Treiber sind die Richtlinien des VDA und natürlich die DSGVO.

Damit verbinden wir die Leistungen und Fähigkeiten von DaSense und EAGLE.