

DAS ÖSTERREICHISCHE
**INDUSTRIE
MAGAZIN**

Magazin für Unternehmerischen



Nr. 11 | November 2014 | Euro 4,40
P.b.b. 022030115 M
Industriemagazin Verlag GmbH, Lindengasse 56, A-1070 Wien
Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

**RANKING
DIE TOP 1000
MANAGER**



Wolfgang
Anzengruber
Verbund AG

Georg Kapsch
Kapsch AG

Wolfgang Eder
Voestalpine AG

Christian Kern
ÖBB AG

Brigitte Ederer
ÖBB Holding AG

Wolfgang Hesoun
Siemens AG

Die *Bosse* der **Österreich AG**

Die einflussreichsten Manager Österreichs. Und was sie mächtig macht.

ab Seite 24

- Ukraine-Krise:** Welche Schikanen heimische Exporteure erleben. Seite 70
- ISO-Standard:** Wie Lobbyisten auf eine Supernorm drängten. Seite 80
- SPEZIAL Energie- & Umweltmanagement:** Alle neuen Trends. Seite 116

„Europas einzige Chance“

Netzwerk-Theoretiker **Harald Katzmaier**, Gründer von FAS.research, über die Folgen der amerikanischen Netzwerkökonomie – und die Frage, was Europa ihr entgegensetzen hat.

INDUSTRIEMAGAZIN: Herr Katzmaier, steigt der Druck auf die klassischen Netzwerke?

Harald Katzmaier: Ja. Die Menschen haben immer weniger Zeit, ihre Netzwerke zu leben. Die diversifizierten Beziehungsportfolios nehmen ab, und das geht in erster Linie auf Kosten der „langsamen“ Beziehungen. Doch diese Beschleunigung verbraucht die Menschen, da sie sich nicht regenerieren können. Wir erleben also eine Krise der Erneuerungsfähigkeit, und dies hat ausschließlich mit dem Druck zu tun, ständig performen zu müssen. Es ist ein Prozess der Auflösung, der mit jedem Old Player, der das Spielfeld verlässt, sichtbar wird.

Ist Besserung in Sicht?

Katzmaier: Der Konflikt wird eher schlimmer: Je stärker sich die Wirtschaft internationalisiert, desto weniger können einem die klassischen Netzwerke im Sinne ihrer Nützlichkeit helfen. Gleichzeitig bräuchte man sie aber immer dringender, um sein Potenzial zu erneuern.

Inwiefern hat das mit Internationalisierung zu tun?

Katzmaier: Wir haben es vor allem in den USA längst nicht mehr mit Unternehmen zu tun, sondern mit Plattformen. Ob Automobilindustrie, IT oder Biotechnologien – überall gibt es nur noch „Ecosystems“. Über verkauft ja keine Taxifahrten, die verkaufen Logistik. Google hat in England als Versuchsballon die erste Google-Versicherung gestartet. Alles entwickelt sich in diese Richtung, und Europa muss sich dringend fragen: Teil welcher Plattformen sind wir eigentlich? Das setzt allerdings ein anderes Denken voraus, und das kann man im Silicon Valley wirklich lernen. Es ist nicht angenehm, dort zu arbeiten, aber es ist gleichzeitig wunderbar, um sich inspirieren zu

lassen. Ein Gespräch wie dieses würden wir dort allerdings nicht führen – das ist schon sehr europäisch.

Und diese Plattformen machen solchen Druck?

Katzmaier: Bevor die Europäer die amerikanischen Ureinwohner massakrierten, starben die schon an den Pocken, die wir ihnen geschickt hatten. Die Ubers und die Google-Versicherungen haben uns die schnellen Zyklen und die Transparenz vorausgeschickt, die die langsamen Institutionen immer weiter destrukturen. Nokia-CEO Stephen Elop hat das genau erkannt, als er sagte: „It's not a Battle of Devices, it's a War of Ecosystems.“

Wo steht denn Europa in Ihren Augen?

Katzmaier: Wir haben kein GPS, keine Suchmaschine, kein Betriebssystem,

keine einzige Plattformtechnologie in diesem schnellen Bereich. Wir haben im Grunde kein einziges europäisches Ecosystem mehr. Höchstens Inseln. Das ist auch Folge eines totalen Versagens unserer Netzwerke. Wir haben nicht verstanden und komplett unterschätzt, wie schnell und aggressiv diese Netzwerkökonomie beansprucht, die einzige gültige Form zu sein, wie Wirtschaft in Zukunft aussehen soll. Und dieser Anspruch wird ja durchaus gestellt. Die Ist-Beschreibung ist zugleich eine Soll-Beschreibung, und zwar immer mit dem Subtext: Wenn du nicht mithältst, bist du tot. Das ist dunkel. Das Soll ist keine moralische Kategorie mehr, sondern eine Todesdrohung.

Mit einem haben die Googles dieser Welt aber natürlich recht: Man muss in



„Ob Automobilindustrie, IT oder Biotech: Wir haben es längst nicht mehr mit Unternehmen, sondern mit Plattformen zu tun. Das betrifft auch die Industrie in Zukunft massiv.“

Harald Katzmaier



Termini eines Ökosystems denken. Wir Europäer sprechen dagegen immer von Exzellenz und von Leuchtturmprojekten. Das ist ja überhaupt eine besonders dumme Metapher: Leuchttürme sind bekanntlich genau die Orte, von denen man sich fernhalten muss.

Aber gegen Exzellenz haben Sie doch nicht wirklich etwas einzuwenden?

Katzmair: Natürlich nicht, solange man nicht vergisst, dass es die Besten nur gibt, weil sie genährt werden. Bayern München existiert nur, weil ganz Europa Spieler für sie ausbildet. Falco gab es nur dank Drahtwaberl. Zentren existieren nur, weil es die Peripherie gibt. Nur haben sie die Tendenz, alles aufzusaugen und dann zu vergessen, dass es die Peripherie überhaupt gibt. Das ist wie bei einem narzisstischen Menschen.

Ist man denn ein Verlierer, wenn man im Waldviertel lebt und nicht in Mountain View? Wenn wir wirklich eine europäische Entwicklungs-Agenda schaffen wollen, dann müssen wir – im übertragenen Sinne – auch dem Waldviertel Wertschätzung entgegenbringen und Entwicklungsprozesse erkennen, die eben nur dort möglich sind und nicht im Silicon Valley. Wir müssten schon längst über ein europäisches Netz nachdenken, das von vorneherein Logistik-, Energie- und Informations-Netzwerke vereint. Doch während wir globalen Oligopolen gegenüberstehen, leisten wir uns ein Wettbewerbsrecht, das Kooperationen verhindert.

Sehen Sie ein solches europäisches Projekt entstehen?

Katzmair: Derzeit noch nicht, aber ich halte es für die einzige Chance, die Europa hat. Und es ist auch zu schaffen: auf der Basis einer großen Erfahrung im Vernetzen schneller und langsamer Beziehungen. Das spiegelt sich etwa in der Struktur unserer Städte – im Unterschied zu den USA haben wir neben Metropolen und dem Land noch „Mid Scale Cities“. Es spiegelt sich auch in der mittelständischen Struktur der Wirtschaft, die eine enorme Resilienz schafft.

Und ich meine, wir sollten auch darüber nachdenken, wann bei all den großen europäischen Projekten eigentlich der Faden gerissen ist: die Renaissance,

die Aufklärung, der Humanismus, das europäische Städte-Netzwerk als Herz des Erwachens Europas. Das alles ist den Menschen im Silicon Valley völlig egal – in meinen Augen ist es aber unser europä-

ischer USP. Wir müssen Netzwerke ausbilden, die das enorme Tempo der Netzwerkökonomie mit den langsamen Zyklen der europäischen Geschichte verbinden. Sonst werden wir orientierungslos bleiben. __



Nachhaltige Industriebeleuchtung

Jetzt bestellen:
**INDUSTRIALsales
KATALOG 2014**
www.REGROshop.at

INDUSTRIALsales

Beleuchtung optimieren – Energiekosten senken!

Moderne energieeffiziente Beleuchtungslösungen können heute viel mehr, als nur Licht zu erzeugen und den Weg zu weisen. Sie schonen die Umwelt, sparen Kosten, sorgen für sicheres Arbeiten und tragen zu Produktivitätssteigerungen bei. Der REGRO Elektro-Großhandel und Philips bieten Industriebetrieben gebündelte Licht-Kompetenz an. Nach einer Bestandsaufnahme erhalten Sie punktgenaue Lösungen präsentiert – zur Optimierung Ihrer Beleuchtung und zur Energieeinsparung inkl. Kostenvergleich und Berechnung der Amortisation.

REGRO ELEKTRO-GROSSHANDEL GmbH, Zentrale: „space2move“, 1190 Wien, Muthgasse 26/5, Tel.: +43 (0)5 734 76, Fax: +43 (0)5 734 76-58082, eMail: industrial.sales@regro.at

www.regro.at
www.REGROshop.at



führend in
Kompetenz & Partnerschaft