



## Interview mit Dipl.-Ing. Dr. Thomas Nemetz

**Gründer und CEO  
Ocean Maps GmbH  
Wirtschaftsingenieur**

Foto: Dipl.-Ing. Dr. Thomas Nemetz

Wie es der Name nahelegt begann Ocean Maps damit, Sporttaucher mit interaktiven Tauchkarten zu unterstützen, um ihre Sicherheit zu erhöhen. Mittlerweile ist das von Thomas Nemetz im Jahr 2015 gegründete Start-up-Unternehmen mit der Bereitstellung von digitalen Zwillingen zum innovativen Dienstleister für die Energiewirtschaft, Bauindustrie und die öffentliche Hand geworden.

*Herr Dr. Nemetz, nach Jahren erfolgreicher Managementtätigkeit in internationalen Unternehmen fassten Sie 2015 den Entschluss ein eigenes Unternehmen zu gründen. Was waren Ihre Beweggründe dafür?*

Ich habe eigentlich schon als Student den Wunsch gehabt, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Diesem Zustand bin ich bei Sony bereits sehr nahe gekommen, als ich die Sony NetServices als Spin-off gründete und diese Einheit sehr rasch zu einem Unternehmen mit über 100 Mitarbeitenden wurde. 2015 war ich dann in einer Situation, in der vieles gepasst hat. Ich hatte eine gute Geschäftsidee, nämlich die Visualisierung von komplizierten Unterwasserwelten, für die Kunden bereit sind zu bezahlen, und ich hatte die Finanzierung. Mit Michael Altrichter als Partner und Business Angel war es möglich, den notwendigen Finanzierungsbeitrag von 800.000 Euro zu beschaffen.

*Der Aufbau eines Start-up-Unternehmens ist mit großen Herausforderungen verbunden. Welche technischen und kaufmännischen Aspekte haben Sie dabei am meisten*

*gefordert und wie konnten Sie diese bewältigen?*

Technisch herausfordernd ist vor allem die richtige Einschätzung der eigenen Technik im Vergleich zur Konkurrenz, dass man sich nämlich dabei nicht überschätzt. Wirtschaftlich herausfordernd sind die Erstellung eines realistischen Businessplans und die Finanzierung. Die größten Herausforderungen sehe ich aber im Unternehmertum selbst. Es ist ein großer Unterschied, ob man eine eigene Firma aufbaut oder angestellter Geschäftsführer ist. Man geht ein größeres Risiko ein und das Risiko des Scheiterns hält viele davon ab ein Start-up zu gründen. Man muss Mut und Selbstvertrauen mitbringen, denn es wird genügend Zweifler geben. Und in diesem Zweifel muss man standhaft sein.

*Ocean Maps startete mit interaktiven Tauchkarten, weitete jedoch bald seine Geschäftsfelder aus. Welche Dienstleistungen bieten Sie heute an?*

Wir haben mit Unterwasservermessung begonnen und daraus interaktive

3D-Unterwasserkarten entwickelt. Auch heute bieten wir Unterwasservermessungen als erstes Geschäftsfeld an und als zweites Geschäftsfeld den digitalen Zwilling, der technisch sehr nahe an den interaktiven Unterwasserkarten konzipiert ist.

*Das Thema „Digitaler Zwilling“ ist ja nun in aller Munde. Was versteht man denn unter einem digitalen Zwilling?*

Ein digitaler Zwilling (digital twin) ist eine digitales Abbild einer technischen Anlage, wobei zwischen dem digitalen Abbild und der realen Anlage Daten in beide Richtungen automatisch ausgetauscht werden. Werden die Daten nur von der realen Anlage zum digitalen Abbild gesendet, spricht man vom digitalen Spiegel (digital mirror).

*Und welchen Nutzen bringt er in den Anwendungen, die Ocean Maps anbietet?*

Wir arbeiten für die Energiewirtschaft, die Bauwirtschaft und die öffentliche Hand. Im Kraftwerksbetrieb sind die Wartungskosten der

größte Kostenblock und hier hilft der digitale Zwilling mittels Predictive Maintenance Kosten zu sparen. Ich erkenne im digitalen Zwilling Zustände und kann daher frühzeitig und kostensparend in der Anlage reagieren. Im konkreten Beispiel heißt das: Wir verstehen die Situation am Turbineneinlauf ganz genau und diese hat direkten Einfluss auf die Höhe der Stromproduktion und damit den Umsatz des Kraftwerks.

Für die Bauwirtschaft zeigen wir zum Beispiel, wie ein Kran auf einer Baustelle optimal aufgestellt werden muss. Das spart viel Zeit und Geld in der Planung und im Genehmigungsverfahren.

Ein weiteres Beispiel ist der Einsatz in der Schulung von Fachkräften. Wir können im digitalen Zwilling komplexe Abläufe wie die Reduktion der Turbinenleistung virtuell abbilden und der Benutzer kann die notwendigen Maßnahmen an der virtuellen Schalttafel durchführen. Dabei erkennt das System auch eine Fehlbedienung und zeigt dem Benutzer die richtige Bedienung.

*Welche Strategie ist nun essentiell für die erfolgreiche Weiterentwicklung Ihres Unternehmens?*

Ich denke, dass wir eine gute Strategie haben und von unseren Zielbranchen gut aufgestellt sind. Wir befinden uns in einer Rollout-Phase, denn wir besitzen ein Leistungsangebot, das nachgefragt und honoriert wird, und können in den existierenden Branchen stark wachsen. Hier spielt die weitere Internationalisierung eine bedeutende Rolle.

Im Kraftwerksbereich ist es uns im letzten Jahr gelungen, große Kunden auch in Deutschland zu gewinnen, und ich freue mich schon auf den weiteren internationalen Roll-out. Gleichzeitig sehe ich aber auch neue Geschäftsfelder für unser Wachstum, wie die Verknüpfung des digitalen Zwillings mit der künstlichen Intelligenz.

Digitale Zwillinge, die wir von Brücken erstellt haben, werden mit künstlicher Intelligenz verknüpft.

Diese erkennt, wo potenzielle Schäden auftreten können und wann und wie sie am besten zu behandeln sind.

*Für den nachhaltigen Geschäftserfolg benötigt man auch die richtigen Leute. Ist die Personalrekrutierung für ein junges Unternehmen schwierig?*

Das Team ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren und sowohl große Unternehmen wie Sony als auch kleine Unternehmen wie Ocean Maps stehen immer im Wettbewerb mit anderen beim Werben um qualifiziertes Personal. Daher ist gutes Recruiting und gutes Personalmanagement so wichtig. Ich glaube, dass Ocean Maps ein sehr attraktiver Arbeitgeber ist.

Die Idee, die Ozeane zu vermessen und auch viel für den Umweltschutz zu tun, kommt vor allem bei den jungen Leuten sehr gut an. Die meisten Mitarbeitenden haben wir daher durch Mundpropaganda oder durch ihre eigene Kontaktaufnahme mit mir gewonnen.

*Was sind Ihre Erfolgsfaktoren im Management und welche Führungsgrundsätze wenden Sie an?*

Ein CEO hat drei wesentliche Aufgaben, erstens eine Strategie zu entwickeln, um erfolgreich zu sein, zweitens die dafür notwendigen Maßnahmen bzw. Änderungen festzulegen und einzuleiten und drittens, der wichtigste Punkt, die Mitarbeitenden und das Team aufzubauen. Mein Führungsstil ist geprägt von meinen beruflichen Erfahrungen bei Accenture und Sony und ich versuche das Beste davon auch in meiner eigenen Firma anzuwenden. Ein wichtiger Aspekt ist für mich die Delegation von Verantwortung und Aufgaben und zugleich regelmäßig einen objektiven Status über die aktuelle Situation zu bekommen, also die Dinge zu sehen wie sie sind und nicht wie sie sein sollen. Das erfordert natürlich, dass Probleme sofort offen angesprochen und nicht verschleiert werden. Nur so können wir rechtzeitig mit Korrekturmaßnahmen eingreifen.

*Welche Empfehlungen können Sie jungen Wirtschaftsingenieuren für*

*ihren Berufseinstieg und eine erfolgreiche Karriereentwicklung geben?*

Ich habe drei Söhne in ihrer Ausbildung, einer davon als Wirtschaftsingenieur in Wien. Ihnen empfehle ich, sich das Doppel-T-Modell vor Augen zu halten. Das Doppel-T-Modell sagt, dass man sich einerseits Wissen möglichst breit aneignen soll, also neben technischem und wirtschaftlichem Wissen auch soziale Fähigkeiten wie Kommunikation und Präsentation erlernen soll, und andererseits sich in zwei unterschiedlichen, eng definierten Fachgebieten besonders vertiefen soll, um hier wirklich ein Spezialist zu sein.

Besonders wichtig ist auch das gute Beherrschen der englischen Sprache. Englisch kann man nicht gut genug können und auch dafür sollte man genügend Zeit und Mühe investieren. Generell empfehle ich den jungen Wirtschaftsingenieuren, sich mit den persönlichen Ausbildungszielen und der Karriereplanung immer wieder im Detail auseinanderzusetzen.

*Abschließend zum Thema Work-Life-Effectiveness: Wie finden Sie Entspannung von Ihren beruflichen Anforderungen?*

Mir macht meine Arbeit großen Spaß und deshalb arbeite ich auch sehr viel. Seit 2 Jahren verwende ich einen Fitness Tracker und da sehe ich, dass mich mein beruflicher Alltag nicht stresst. Am meisten stresst mich, wenn ich im Stau stehe. Das war für mich noch mehr Grund, dass ich Auto fahren vermeide und wenn möglich öffentliche Verkehrsmittel benütze oder einfach zu Fuß gehe. Kraft tanke ich in der Natur und hier schätze ich besonders das Skifahren im Winter und im Sommer das Segeln, Radfahren und Mountainbiken. Ich freue mich schon auf meine morgige Skitour, die in diesem Winter bereits die achtzehnte ist.

**Dipl.-Ing. Dr. Thomas Nemetz, Wirtschaftsingenieur, 57**

Seit 2015 CEO und Gründer Ocean Maps GmbH, Salzburg

Seit 2012 Geschäftsführer DIGIPIT GmbH, Salzburg