



Meteomatics-CEO
Martin Fengler:

Höchste Hochs und tiefste Tiefs.

Wenn ein Gewitter aufzieht

Da hätte wohl auch Petrus seine Freude: Mathematiker Martin Fengler hebt mit seinen Drohnensystemen die Wettervorhersagen auf ein neues Niveau. Zum ersten Mal ist es möglich, präzise Daten aus der unteren Luftschicht bis drei Kilometer zu erheben. Am diesjährigen KMU-Tag gab er einen Einblick darüber, welche Bedeutung das Wetter für die Industrie hat und warum er seine Firma auch nach sieben Jahren noch immer als Start-up bezeichnet.

Martin Fengler, das Jahr 2012 war ein bedeutendes für Sie. Sie wagten den Schritt in die Selbstständigkeit. Was gab den Ausschlag?

Ich suchte damals eine neue Herausforderung und habe in der Zeit meinen UL-Pilotenschein machen können. Dabei habe ich mehrfach wegen Nebel nicht fliegen können. Das hatte zur Folge, dass ich mich mit dem Thema intensiver auseinandergesetzt habe. Das hat schliesslich in Meteomatics gemündet.

Herkömmliche Wettervorhersagen gibt es bereits viele. Worin unterscheidet sich Meteomatics?

Zum einen hat Meteomatics hat einen sehr IT-getriebenen Blick auf die Wetter-Welt und bietet so über

maschinenlesbare Schnittstellen weltweit Wetterdaten an. Diese ermöglichen es beispielsweise Data Science Teams, Geschäftsprozesse zu modellieren und dann entsprechend vorherzusagen. Zum anderen hat Meteomatics Drohnensysteme entwickelt, damit präzise Daten in den unteren Luftschichten messbar sind. Mit diesen ist es möglich, viel besser vorherzusagen, wann und unter welchen Bedingungen Nebel und Gewitter entstehen.

Ihr Unternehmen war das erste private der Schweiz mit einer BVLOS-Zulassung für Drohnensysteme. Was haben Sie anders oder besser gemacht als die Konkurrenz?

Die Katze des Nobelpreisträgers

Am 10. Oktober hat der Schriftsteller Peter Handke den Nobelpreis zugesprochen bekommen. Der streitbare Literat beschäftigt sich seit den 1960er-Jahren mit der Frage, wie unsere Wahrnehmungen und Handlungen durch Sprache und durch Texte gesteuert werden. Ausgangspunkt von Handkes Überlegungen stellt u. a. eine Katze dar, die der Kunst die Schau stiehlt.



Die Steuerung durch Sprache reicht in Peter Handkes Perspektive von der Gewalt bis zum ästhetischen Spiel mit Mehrdeutigkeiten. Dazu thematisiert er in seinen Texten immer wieder auch seine eigene Rolle als Autor. Dieser rollt als «Leader» mit der Kulturtechnik des Schreibens für seine Leserschaft einen Faden aus. Folgen ihm die Leserinnen und Leser, verwandeln sie sich dabei unweigerlich in «Follower». Ein Vorgang, auf den keine Katze je hereinfallen würde ...

Bereits in seinen frühen Werken thematisiert Handke die hierarchischen Verhältnisse, von denen die Gesellschaft bis heute durchwirkt ist. So entwirft er in seinem nur aus Regieanweisungen bestehenden Theaterstück «Das Mündel will Vormund sein» (1969) einen Handlungsbogen, in dessen Verlauf ein Mündel seinem Vormund den Kopf abhackt, weil es zur Herrschaft strebt.

Ganz unbekümmert von solchen Vorgängen schleicht gemäss den Regieanweisungen eine Katze auf der Bühne herum. Weder kennt sie den Willen nach Macht, noch interessiert sie sich für soziale Gepflogenheiten. Sie «tut, was sie tut», wie es im Text heisst. Kein Autor, kein sprachlicher Befehl und kein Text können ihr vorgeben, wie sie sich zu bewegen und zu verhalten hat. Damit stellt das Tier die Antithese zu sämtlichen Leadership-Konzepten dar, wie sie auch in künstlerischen Zusammenhängen wirksam sind. Spätestens in der konkreten Aufführung von «Das Mündel will Vormund sein» stellt sich nämlich heraus, dass nicht die Katze der Kunst, sondern die Kunst der Katze zu folgen hat. Für solche subtilen Beobachtungen hat Peter Handke den Nobelpreis ganz zu Recht erhalten.

Der ehemalige Dramaturg am Theater St. Gallen Serge Honegger forscht heute zu Leadership-Konzepten in der Kunst und leitet mit Claudio Mascolo die Agentur «All Might Change».

Das habe ich mich auch schon oft gefragt (lacht). Als wir vor rund vier Jahren die BVLOS-Bewilligung bekommen haben, bin ich davon ausgegangen, dass es innerhalb von vier Wochen weitere Unternehmen geben würde. Weit gefehlt! Mittlerweile sind wir zwar nicht mehr die Einzigen. Aber sicher ist, dass wir uns konsequent mit den Zulassungsthemen beschäftigen und sehr innovative Lösungen entwickeln, um den Anforderungen an einen sicheren Flugbetrieb gerecht werden zu können.

Dennoch sehen Sie sich nach über sieben Jahren, 30 Mitarbeitern und drei Standorten noch immer als Start-up.

Man ist naturgemäss nach sieben Jahren immer noch etwas flexibel bei der Interpretation des Begriffs (lacht). Ich denke aber, man ist solange ein Start-up, wie sich Strukturen und Geschäftsmodell noch nicht gefestigt haben. Man muss gerade im IT-Umfeld sehr schnell auf neue Marktentwicklungen reagieren können. Und das zeichnet Start-ups sicher aus.

Mussten Sie in dieser Zeit auch Tiefschläge verkraften?

Ja. Wenn Entwicklungen mal etwas länger als geplant dauern und sich vielleicht spannende (Kunden-)Projekte verzögern oder verschoben werden. Ich werde mich wohl nie daran gewöhnen, dass die höchsten Hochs und die tiefsten Tiefs beliebig nah beieinander liegen können. Man kann an einem Tag mehrere Kundenaufträge abschliessen und dann zwei oder drei Wochen nur Absagen erhalten.

«Das Wichtigste ist, dass das geplante Produkt oder die zu entwickelnde Dienstleistung auch einen Markt hat.»

Welche Tipps geben Sie anderen, die mit dem Gedanken spielen, sich selbstständig zu machen?

Ich denke, das Wichtigste ist, dass das geplante Produkt oder die zu entwickelnde Dienstleistung auch einen Markt hat – und wie gross das Potenzial ist. Das kann man herausfinden, noch bevor man losgelegt hat, in dem man mit Freunden, Bekannten oder Branchenkennern darüber spricht. Das gibt einem die Chance, rechtzeitig die Idee zu beerdigen oder geeignet weiter zu entwickeln, sodass es besser zum Kundenbedürfnis passt.

Wie geht es für Sie weiter?

Wir werden am Standort St. Gallen und international weiter wachsen und in den nächsten Monaten noch einmal deutlich in die Weiterentwicklung unserer Wetter-Schnittstellen (APIs) und Drohnensystem investieren.

Interview: Manuela Bruhin

Bild: Roger Sieber