

Flexibilität für M2M-Projekte

Die Exceet Group hat im Dezember Lucom Elektrokomponenten & Systeme, einen der führenden Anbieter von Industrie-Routern übernommen. Die Hintergründe und Konsequenzen erläutert Christian Methe, CEO bei Exceet Secure Solutions, im Interview mit funkschau.



Christian Methe,
CEO bei
Exceet Secure
Solutions

Bild: Exceet

funkschau: Exceet ist auf die Entwicklung und Fertigung intelligenter und sicherer Elektronik spezialisiert. Warum wurde jetzt ein Router-Hersteller gekauft?

Christian Methe: Ein Geschäftsbereich innerhalb der Exceet Gruppe ist die Sparte Exceet Secure Solutions. Hier haben wir alle Leistungen rund um die Digitalisierung und Vernetzung von Maschinen und Geschäftsprozessen gebündelt. Somit ist Exceet Secure Solutions quasi die Schnittstelle zwischen den produzierenden Gesellschaften der Exceet Gruppe und verknüpft deren Angebote mit IT-Security-Beratungsleistungen sowie Softwareentwicklung und -implementierung.

Für die M2M-Kunden der Exceet bedeutet dies: Sie profitieren von unserem ganzheitlichen M2M-Lösungsansatz. Im Vergleich zu anderen M2M-Anbietern sind wir in der Lage, dem Kunden M2M-Komplettlösungen zu bieten; von der Innovation bis zur Transformation der Geschäftsmodelle. Das heißt, wir übernehmen auf Wunsch als Generalunternehmer die Verantwortung für das M2M-Projekt und setzen es für den Kunden um.

Ein dabei nicht unerheblicher Baustein sind geeignete M2M-Devices (Router). Lucom ergänzt daher in idealer Weise unser Portfolio. Exceet bietet schon seit langem M2M-Devices aus eigener Entwicklung und Produktion an. Unser Fokus liegt dabei jedoch auf individuellen M2M-Devices. Das lohnt sich insbesondere bei großen Feldeinsätzen, denn da macht sich präzise und auf die individuellen Kundenbedürfnisse abgestimmte Hardware sehr schnell bezahlt. Mit Lucom können wir unseren Kunden jetzt wahlweise Individualentwicklungen oder Standard-M2M-Router in hoher Variantenvielfalt aus dem Lucom-Portfolio anbieten. In speziellen Projektphasen macht es sogar Sinn, erste Erfahrungen mit Standard-Hardware zu sammeln und erst im zweiten Schritt auf ein für den Feldeinsatz zugeschnittenes Device zu wechseln. Das nennen wir echte M2M-Flexibilität.

funkschau: Wird Lucom in der Exceet-Unternehmensstruktur komplett aufgehen und welche Konsequenzen hat die Übernahme für die Sichtbarkeit der Marken?

Methe: Lucom ist ohne Zweifel ein Unternehmen mit ausgezeichneter Reputation am Markt und bei seinen Kunden. Wir freuen uns daher sehr, ein so angesehenes Unternehmen, welches seit seiner Gründung 1991 für Qualität bei M2M-Produkten steht in unsere Gruppe integrieren zu können. Zunächst wird der Name Lucom bleiben. Es gibt nur den Zusatz „Member of exceet Group“. Viel entscheidender ist, dass wir den Kunden der Lucom zukünftig weitere Leistungen, wie komplette Anwendungen für ganzheitliche M2M-Lösungen, aus der Exceet Gruppe offerieren können und somit die Innovationskraft der Lucom-Kunden stärken und Wettbewerbsvorteile für sie ermöglichen können.

funkschau: Wie wird sich die Zusammenarbeit dann künftig auswirken – beispielsweise für die Vertriebsteams und insbesondere die Kunden?

Methe: Exceet hat in den Kernmärkten in Deutschland, Österreich, Schweiz und den Niederlanden ein großes Vertriebsteam, welches gewöhnt ist, eng und stark vernetzt miteinander zu arbeiten, um für die Kunden ganzheitliche Lösungen ohne Schnittstellenverluste zu schaffen. Hier gibt es fachliche Spezialisten sowie regionale Vertreter. Genau das sind ja die Benefits, die wir als Exceet bieten können. Andernfalls könnte sich der Kunde auch selbst bei verschiedenen Anbietern sein Projekt „zusammenstüpseln“. Genau diesen Aufwand und die dort entstehenden Reibungs- und Abstimmungsverluste minimieren wir, wenn wir M2M-Projekte aus einer Hand anbieten. Die Lucom-Kunden behalten dementsprechend ihre bekannten Ansprechpartner und können auf Wunsch weitere Leistungen der Exceet Gruppe nutzen.

funkschau: Exceet ist ein internationaler Technologiekonzern auf Wachstumskurs. Welche Rolle spielt darin konkret

Deutschland, Österreich und die Schweiz?

Methe: In der Dach-Region haben wir, was die Standorte unserer mittlerweile 17 Gesellschaften anbelangt, einen klaren Fokus. Warum? Kundennähe & Kultur! Neue Gesellschaften sind jüngst auch in Tschechien und Rumänien hinzugekommen. Wir bemerken, dass diese Konzentration sehr positiv für die Zusammenarbeit der Gesellschaften ist – was nicht zuletzt unseren Kunden zu Gute kommt und von diesen geschätzt wird. Ein weiterer wichtiger Aspekt in diesem Zusammenhang sind die Themen Sicherheit, Risikomanagement und Compliance. In Deutschland haben wir mit die strengsten Datenschutzerfordernungen im weltweiten Vergleich. Unsere Schweizer Gesellschaften stehen für Neutralität und Unabhängigkeit. Das sind Werte die, gerade unsere internationalen Kunden, sehr schätzen.

funkschau: Was ist Ihre Einschätzung zu den kurz und mittelfristigen Entwicklungen im Markt für M2M-Kommunikation?

Methe: Wir bemerken einen starken Konsolidierungstrend, wenn man auf den Markt der Anbieter blickt. Das betrifft nicht nur das Router-Segment. Auch im Bereich der Plattformanbieter und M2M-Lösungsanbieter sehen wir diese Konsolidierung. Ein Grund für den Druck im Markt ist sicher, dass das Thema M2M in den Chefetagen der Unternehmen angekommen ist und jetzt Lösungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit gefordert werden. Die Chefetage erkennt immer mehr, welche hohen Potentiale in M2M und IoT stecken. Damit wächst der Druck und statt einzelner Komponenten werden ganzheitliche Projekte gefordert. Unsere Kunden wollen einen Partner, der sie bei der Gesamtumsetzung begleitet und mit ihnen neue Geschäftsmodelle auf Basis von Nutzungsdaten entwickelt und erfolgreich in die Praxis überführt. (MK)

 **Markus Kien,**
Redaktion funkschau