



„Es braucht Offenheit in diesem dynamischen Markt“

Elatec, Anbieter von Authentifizierungslösungen auf Hard- und auf Software-Basis, sieht in immer mehr Märkten Bedarf nach Sicherheitsprodukten – beispielsweise im Bereich Ladeinfrastruktur für Elektromobilität. Michel van der Meijden und Torunn Siegler erläutern im Interview mit Smarthouse Pro, welche Partnerschaften für das Unternehmen in diesem Bereich wichtig sind, worauf Unternehmen in einem so dynamischen Markt achten müssen und wie sich die Nachfrage derzeit entwickelt.

INTERVIEW: LUKAS STEIGLECHNER

Auf welche Themen legt Elatec im E-Mobility-Bereich seinen Fokus?

Torunn Siegler: Wir sind mit unseren Authentifizierungslösungen sowohl an öffentlichen als auch privaten Ladesäulen interessiert und beteiligt, weil die Anforderungen im Detail zwar unterschiedlich sind, aber im Großen und Ganzen, was Sicherheit angeht, identisch. Wichtig ist dabei, dass es applikationsübergreifend funktioniert. Der Zugang zur Ladestation soll mit derselben Applikation ermöglicht werden wie der Zutritt zum Haus. Sowohl privat wie im Unternehmenskontext. Die unterschiedlichen Zutritts- und Zugangsanwendungen –

Garage, Ladestation, Gebäudeeingang, sogar Drucker – sollen alle mit einer App autorisiert werden können.

Also ist letztlich das Ziel, eine übergreifende Zugangslösung beispielsweise in einem Gebäudekomplex zu schaffen?

Siegler: Absolut. Eine Lösung für alles. Dafür sind wir auch beratend tätig und das wird auch von Kunden nachgefragt. Sonst entstehen nur mehr Kosten, mehr Komplexität, mehr Arbeit – sowohl auf der Betreiberseite als auch auf der Nutzer-Seite.



Bild: pihwan-1284

rieren sie mit großen Herstellern von Ladeinfrastruktur, die bereits am Markt erfolgreich sind.

Elatec setzt direkt bei den Herstellern an?

Van der Meijden: Wir setzen direkt bei der Entwicklung mit unserem Support an. Wir integrieren und designen unsere Lösungen, damit die Systeme der Hersteller von Beginn an fehlerfrei arbeiten. Da haben wir auch einen Vorteil gegenüber Konkurrenten aus dem asiatischen Markt, die versuchen, hier Anteile zu gewinnen. Denn wir setzen die in Europa gültigen Normen und Verordnung um.

Welche Normen sind für Sie besonders wichtig?

Van der Meijden: Zum Beispiel die VDE-Anwendungsregel „VDE-AR-E-2532“, die seit Juli 2021 gilt. Diese besagt, dass Ladestationen, die mittels RFID-Technologie genutzt werden können, absolut sicher sein müssen – also die RFID-Karten oder -Schlüssel nicht kopiert oder manipuliert werden können. Das heißt, eine sichere Kommunikation muss zwischen dem Transponder und dem Leser zur Authentifizierung gewährleistet sein.

Im Wallbox-Bereich gibt es als Folge fast kein Gerät mehr, in der keine RFID-Hardware verbaut ist. Alle Hersteller wer-



Bild: Elatec

MICHEL VAN DER MEIJDEN,
Sales Manager
Germany, Benelux
und UAE bei Elatec

„Wir sind absolut offen für neue Start-ups. Denn mit ihnen können wir gemeinsam wachsen und neue Wege gehen. Das braucht es in diesem dynamischen Markt, weil sich immer wieder Bereiche auftun, in denen neues Know-how, neue Expertise und neue Technologien gefragt sind.“

Über welche Wege will Elatec seine Lösungen auf den Markt bringen?

Michel van der Meijden: Im ersten Schritt waren es die öffentlichen Ladestationen, die Provider und die Integratoren. Jetzt wollen wir aber noch weitergehen.

Inwiefern weiter?

Van der Meijden: Kraftstoffhersteller sind da ein klassisches Beispiel. Die sehen einen Markt an ihren Tankstellen und wollen dort eine Ladeinfrastruktur abbilden. Natürlich können sie die Geräte nicht selbst bauen. Als Folge koope-

den das in den nächsten Jahren umsetzen, weil sonst im Grunde keine Chance mehr besteht, am privaten Markt zu verkaufen.

Sehen Sie Ihre Aufgabe als erfüllt, sobald die Hardware fehlerfrei läuft?

Van der Meijden: Keineswegs. Wir stehen dann weiterhin mit denjenigen im Kontakt, die die Lösung integriert haben – also Provider, Hersteller und Systemintegratoren. Wir arbeiten dabei nämlich nicht nur an der Hardware, sondern auch an der Firmware, die wir ständig erneuern. Wie bei

Bild: Elatec



TORUNN SIEGLER,
Global Head of Marketing Communications
bei Elatec

„Wichtig ist, dass Lösungen applikationsübergreifend funktionieren. Der Zugang zur Ladestation soll mit derselben Applikation ermöglicht werden wie der Zutritt zum Haus.“

Smartphones bieten wir immer aktuelle Firmware, mit der wir wieder neue Möglichkeiten erschließen. Dabei arbeiten wir aber rückwärtskompatibel.

Warum ist eine stets aktuelle Firmware wichtig?

Siegler: So eine flexible Firmware ist notwendig, um mit dem dynamischen Markt mitgehen zu können. Für diese Zukunftsfähigkeit braucht es die Möglichkeit zur Fernwartung und die Firmware muss auch upgrade- und updatebar sein. Darum arbeiten wir eben nicht nur eng zusammen mit den Herstellern, den OEMs, sondern eben auch mit den Systemintegratoren mit Praxisnähe.

Sind das bedeutende Partnerschaften für Elatec?

Van der Meijden: Ja, wir haben sehr viel Erfahrung mit den großen Global Playern im Markt. Aber auch Zulieferer von Systemen sind für uns enorm wichtig. Gleichzeitig sind wir absolut offen für neue Start-ups. Denn mit ihnen können wir gemeinsam wachsen und neue Wege gehen. Das braucht es eben auch in diesem dynamischen Markt, weil sich immer wieder Bereiche auftun, in denen neues Know-how, neue Expertise und neue Technologien gefragt sind. Da muss man sehr agil sein.

Sind Sie bei der Wahl Ihrer Systemintegratoren ebenso agil oder haben Sie hier feste Partnerschaften?

Van der Meijden: Grundsätzlich verfügt ein europäischer Integrator über die entsprechende Zertifizierungen, weil er sonst gar nicht auf diesem Markt arbeiten darf. Trotzdem nehmen wir immer einen Proof of Concept vor. Dabei stellen wir schnell fest, ob ein bestimmter Partner dazu in der Lage ist, die Anforderungen des Kunden zu erfüllen und ob es technische, prozessuale oder organisatorische Themen gibt, die im Nachgang noch geklärt werden müssen.

Wie haben Sie Lieferkettenprobleme der vergangenen Jahre wahrgenommen? Haben Sie diese ebenfalls gespürt?

Van der Meijden: Natürlich spüren auch wir, dass die aktuelle Situation schwierig ist. Aber wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Lieferfähigkeit sicherzustellen und gegebenenfalls Produkte umzustellen. Diese Flexibilität und der intensive Austausch sowohl mit den Partnern als auch mit den Zulieferern hat dafür gesorgt, dass wir immer wieder flexible Lösungen hatten.

Hat die Pandemie aber wiederum den Bedarf an Zutrittslösungen gesteigert?

Siegler: In Bereichen wie Krankenhäusern, aber auch in Smart Offices haben Unternehmen bemerkt, dass sie mehr in Authentifizierung investieren müssen. Durch die Digitale Transformation und die Digitalisierung von Prozessen sind wir mit unseren Lösungen immer in wachsenden Märkten tätig. Die Corona-Pandemie hat das ganze nochmal verstärkt.

Und steigt die Nachfrage im EV-Charger-Bereich aktuell auch wegen der Elektrifizierung der Mobilität?

van der Meijden: Die Bedarfe steigen auf jeden Fall, das ist klar. Die weggebrochenen Förderungen haben das natürlich ein bisschen gebremst. Da sind auch kleinere Start-ups vom Markt verschwunden, die von dieser Förderung abhängig waren, damit private Haushalte die Lösungen implementieren wollten. Im öffentlichen Bereich ist das weniger relevant, weil die Gesetzgebung in Europa vorgegeben hat, dass alle 60 Kilometer eine Ladestation stehen muss. Von daher ist in diesem Bereich der Bedarf extrem gestiegen.

Welche Zukunftsmärkte will Elatec noch mit seinen Lösungen erschließen, abgesehen von den Chargern?

Van der Meijden: Smart Office, Maschinenauthentifizierung, der Bildungs- und der Gesundheitssektor stehen bei uns im Fokus.

Siegler: All diese Bereiche sind Teil der Digitalen Transformation. Deshalb werden sie auch Formen der Authentifizierung benötigen. Und da knüpfen wir mit unseren Lösungen an.