

# Der Weg zum IoT-Lösungsanbieter

Janz Tec stellt sich mit seinem neuen Produkt-Segment ‚IoT Ecosystem‘ neu auf – vom reinen Hardware- hin zu einem Lösungsanbieter. Was dahinter steckt, erläutert Vorstand Michael Rennerich.



**Herr Rennerich, wann und mit welcher Motivation fiel bei Janz Tec die Entscheidung, einen stärkeren Fokus auf IoT-Lösungen zu legen?**

**Michael Rennerich:** Mit dem IoT- beziehungsweise Digitalisierungstrend steht nicht mehr das Kerngeschäft der Anwender – etwa der Maschinenbau – im Mittelpunkt, sondern Mobilkommunikation, IT Security und Software Engineering. Deshalb suchen viele Anwender einen Partner, der diese Kompetenzen mitbringt. Dadurch verschiebt sich der Fokus unseres Portfolios weg von einzelnen Produkten hin zu umfassenden Lösungen. Unser ‚IoT Ecosystem‘ macht das seit Februar 2018 nach außen hin sichtbar.



Michael Rennerich: „Das Ecosystem macht all die Bereiche sichtbar, die für die Umsetzung industrieller IoT-Lösungen notwendig sind.“

**Was steckt konkret hinter dem ‚IoT Ecosystem‘?**

Es beginnt bei unserem Kerngeschäft, den ‚Devices‘ an sich: Janz Tec bietet natürlich weiterhin industrielle Hardware für diverse Einsatzgebiete – vom Mini-LTE-Gateway bis zum hoch performanten 19-Zoll-IPC. Der zweite Baustein ‚Communication‘ umfasst alle industriell relevanten Kommunikationstechnologien: Industrielle Bussysteme, Ethernet, WLAN, Mobilfunk und auch Protokolle wie MQTT oder OPC-UA. ‚Industrial Security‘ als dritter Baustein ist ein wichtiger Punkt, der schon bei der Architektur industrieller Lösungen mitberücksichtigt werden muss. Viele

Anwender wissen um die Wichtigkeit dieses Themas, können aber nicht konkret benennen, wie ein Security-Konzept für ihre Anwendung aussehen soll.

Der vierte Baustein ‚IoT Applications‘ bezieht sich auf die Software, die für eine IoT-Lösung unabdingbar ist. Hier gibt es nicht die eine Lösung. Es wird je nach Anwendungsgebiet und Einsatzzweck eine individuelle Zusammenstellung benötigt. Deswegen arbeiten wir in diesem Bereich intensiv mit diversen Partnern zusammen.

Wir runden unser Konzept ab durch verschiedene Dienstleistungen in den Bereichen Architektur, Systementwicklung und Integration. Außerdem betreiben wir auf Wunsch auch unsere Systeme für unsere Kunden, das heißt, wir übernehmen das technische Monitoring oder versorgen die Systeme regelmäßig mit Software-Updates.

**Und was hat es mit dem zentralen Punkt ‚IoT Solutions‘ auf sich?**

Aus dem modular aufgebauten ‚IoT Ecosystem‘ bieten wir für einige gängigen Anwendungsbereiche auch bereits erprobte Gesamtlösungen an – etwa abgestimmte Hardware-Software-Bundles zur Maschi-

nensteuerung, Maschinendaten-Auswertung, zum Monitoring oder für Wartungs- und Serviceprozesse. Innerhalb der IoT Solutions unterstützen wir unter anderem wahlweise die Anbindung zur SAP-, Salesforce- oder Microsoft-Azure-Cloud-Plattformen sowie zu weiteren Softwarelösungen.

**Wie steht es um das Zusammenspiel mit anderen Hardware-Produkten?**

Unser System ist offen konzipiert. Es definiert keinen proprietären Standard, der die Anwendbarkeit auf bestimmte Produkte oder Hersteller beschränkt. Wenn ein Projekt es erfordert, dass Technologien oder Partner zum Einsatz kommen, die bisher keine Berücksichtigung im Ecosystem gefunden haben, dann ist das ohne weiteres möglich.

**Wie ist das bisherige Feedback und wie sieht der Fahrplan für die Zukunft aus?**

Die Anwender begreifen intuitiv, was hinter dem Konzept steckt und warum es eine sinnvolle Weiterentwicklung unseres Portfolios darstellt. Das soll sich nun natürlich idealerweise auch in der Praxis in einer Reihe von konkreten Projekten bewähren.

Zusätzlich würden wir gerne weitere Partner für unsere Ideen gewinnen. Es gibt in IoT-Projekten so viele Besonderheiten und Spezialfälle, die wir weder allein, noch mit den bisherigen Partnern abdecken können. Hier sind wir bereits aktiv dabei, neue Kontakte zu knüpfen, um auch zukünftig innovative und passgenaue IoT-Lösungen anbieten zu können.

**Was gibt es auf der Embedded World in Sachen ‚IoT Ecosystem‘ zu sehen?**

Den Einsatz aller Ecosystem-Module verdeutlichen wir anhand von zwei konkreten IoT Solutions: zum einen mit der ‚Smart Vendor Machine‘, die die Optimierung von Wartung und Service weltweit verteilter Verkaufsautomaten vorstellt, zum anderen mit dem ‚Salesforce Productivity Boost‘, der die Prozesse vom Sensor bis zum Payment optimiert.

ld

