



Die Cloud gibt Gas

In Rekordzeit hat Witte Digital ein System marktreif gemacht, mit dem sich Autos und Lieferwagen per App öffnen und verriegeln lassen. Die kurze Entwicklungszeit führen die Verantwortlichen auf die Vorteile der Cloud zurück: Die Entwicklungsumgebung war ebenso rasch verfügbar wie ein skalierbares Backend, über das sämtliche Transaktionen der Lösung laufen.

„Microsoft Azure hat uns auf dem Weg zur Marktreife in einem bereits von Mitbewerbern beackerten Markt den entscheidenden Zeitvorteil beschert.“

Paul Meier, Direktor, Witte Digital

Bei Witte Automotive dreht sich (fast) alles ums Schloss: Das Unternehmen entwickelt für Kunden aus der Automobilbranche intelligente Schließ-, Verriegelungs- und Sicherheitssysteme der neuesten Art. Dabei übernimmt Witte alles, von der Produktvision über das schlüssige Konzept bis hin zur Fertigung von Großserien. Das von Witte Automotive gebotene Produktspektrum ist vielfältig: mechatronische beziehungsweise mechanische Lösungen für Türen und Klappen, Schlösser, Schließ- und Griffgarnituren und Interieurprodukte, zum Beispiel für Autositze.

Witte Digital ist ein noch junger, digitaler Geschäftsbereich von Witte Automotive. Der Ableger entwickelt digitale Automotive-Lösungen, die Grundlage sind für die Mobilitätslösungen von morgen.

120.000 Türaußengriffe produziert Witte Automotive – Woche für Woche – neben zahlreichen anderen Produkten rund ums Schließen. Um zukunftssicher aufgestellt zu sein, formierte das Unternehmen mit Witte Digital eine auf Zukunftstechnologien fokussierte Abteilung. Hier macht man sich Gedanken darüber, wie die Digitalisierung das eigene Geschäft



beeinflusst und wie sich die Kernkompetenzen digital anreichern lassen. Mit dem Ziel, so neue Kundenkreise und somit weiteres Geschäftspotential zu erschließen.

Mit dem ersten marktreifen Produkt namens Wave wendet sich Witte Digital direkt an Betreiber von kleineren und größeren Fahrzeugflotten: Autovermietungen, Car-Sharing-Anbietern, Firmenflotten, darunter auch Kleinunternehmen, die nur einige wenige Lieferwagen ihr Eigen nennen. Wave besteht aus einer mit minimalem Einbauaufwand nachrüstbaren Box, mit deren Hilfe sich Fahrzeuge beliebiger Hersteller per

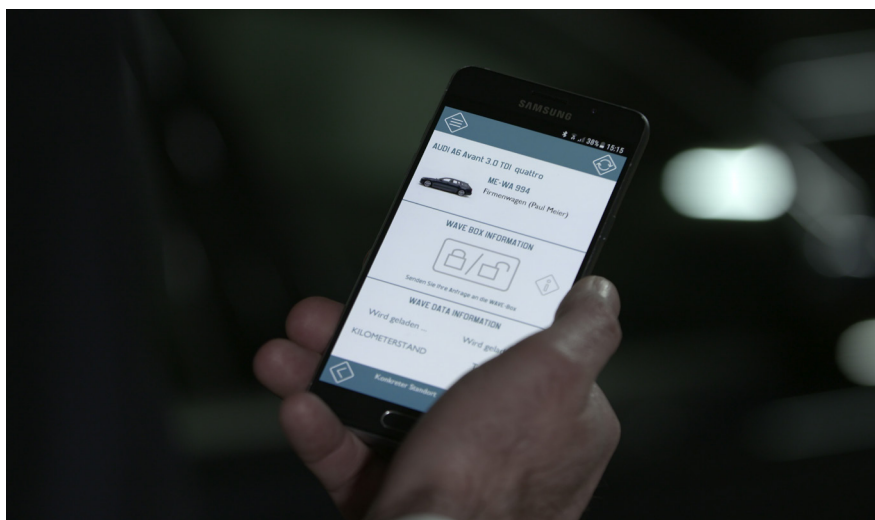
App öffnen und schließen lassen, sowie der dazugehörigen Cloud-basierten Software.

„Der durchgängig digitalisierte Prozess hinter der Wave-Lösung macht es uns leicht, das System weiter zu entwickeln.“

Paul Meier, Direktor, Witte Digital

Fahrzeug öffne Dich

Mittels der Wave-Software können Flottenmanager beispielsweise festlegen, welcher Nutzer wann welches Fahrzeug per App öffnen darf. Außerdem lassen sich Telemetriedaten erfassen wie die Einsatzzeiten, Fehlercodes sowie Tank- und Kilometerstände. „Wir haben uns bewusst für eine nachrüstbare Lösung entschieden“, sagt Paul Meier, Direktor von Witte Digital. „Quasi jedes Fahrzeug hat einen ODB-Port, über den wir Telemetriedaten und die GPS-Position von Fahrzeugen erheben. Der große Vorteil unsere Lösung ist, dass unser System binnen weniger Minuten im Fahrzeug einsatzbereit ist, und so quasi keine Einbaukosten entstehen“, so Meier weiter. Mit dem Smartphone des jeweiligen Anwenders kommuni-



ziert die Box dann per Bluetooth. Das Besondere an der Entwicklung von Wave ist die Zeit, die von der ersten Idee bis zur Marktreife verging: Im Dezember 2016 wurde das erste zur Entwicklung benötigte System aufgesetzt, im Frühjahr konnte das Team um Paul Meier bereits einen verkaufsfähigen Prototypen auf einer Messe präsentieren – inklusive der Apps für Apple iOS und Google Android. „Das hohe Tempo erzielten wir nur dank des konsequenten Einsatzes der Cloud“, sagt Meier. Der komplette Geschäftsprozess ist digitalisiert, von der Bestellung einer Box durch den Kunden, über die Produktion der Box bis hin zu deren Management im späteren Praxiseinsatz.

„Wir sind ein klassisches Startup innerhalb eines Konzerns. Bei Projektstart wussten wir nicht, wie viele Anwender wir einmal haben werden“, erklärt Paul Meier. „Oder wie viele Schließvorgänge wir pro Minute abwickeln werden“, so Meier weiter. Daher war die Cloud aufgrund ihrer Flexibilität klar im Vorteil gegenüber einer On-Premise-Lösung.

Azure ist Trumpf

Nachdem die Verantwortlichen bei Witte Digital gemeinsam mit den Spezialisten für digitale Produktentwicklung der PlanB GmbH die verfügbaren Cloud-Anbieter verglichen haben, entschieden sie sich für Microsoft Azure. Den Grund erklärt Tobias Schmailzl, Managing Director der PlanB GmbH: „Die Integrationsmöglichkeiten vieler der für das Projekt notwendigen Komponenten sind bei Azure vorhanden“, so Schmailzl. Darunter ein skalierbares und verwaltetes Management von APIs, mit AppCenter ein elegantes Werkzeug für mobile Apps oder mit Visual Studio eine vertraute Entwicklungsumgebung. „Hätten wir diese Plattform vor Ort bei Witte aufgesetzt, hätte das viele Monate gedauert und erhebliche Kosten nach sich gezogen“, erinnert sich Tobias Schmailzl. Microsoft Azure bietet zahlreiche PaaS (Platform as a Service)-Dienste, laut Schmailzl eine gute Basis für „smart products“ oder Lösungs-Plattformen für neue

Geschäftsmodelle. Das von Wave zum Verwalten der verschiedenen Anwender genutzte Azure Active Directory B2C ist eine sichere, erweiterbare Identitätskomponente, die Microsoft durch erhebliche Investitionen schützt und kontinuierlich ausbaut. Der Einsatz dieser grundlegenden Azure-PaaS-Dienste sichert die Investition für Witte Digital und wirkt gleichzeitig als ein enormer Beschleuniger in diesem agilen Prozess der Produktentwicklung.

Die Cloud punktet im Fall von Wave nicht nur durch Tempo und Skalierbarkeit. Sie bindet auch externe Entwicklungspartner wie PlanB oder das in Wien ansässige Start-up Tapkey GmbH ein. Witte Automotive ist Teilhaber des Start-ups, dessen Technik die Kommunikation zwischen Smartphone und Schließgeräten per NFC- oder Bluetooth-Verbindung herstellt. Und auch zu externen IT-Systemen hält die auf Azure betriebene Lösung Kontakt. Darunter die SAP-Systeme von Witte Automotive, die den Produktionsprozess der Box, inklusive Materialbeschaffung steuern, sowie





die Stammdaten der Kunden verwalten. Oder eine API-Anbindung an die Google Cloud, auf die der Anbieter des ODB-Dongles setzt.

Hier programmiert der Kunde noch selbst

Genauso kontaktfreudig wie die von Witte Digital genutzte Cloud-Plattform ist auch die Wave-Lösung selbst: Sie funktioniert unabhängig von einzelnen Fahrzeugherstellern oder Carsharing-Anbietern. Flottenkunden können beliebige Fahrzeugmodelle damit managen – und genau das wollen und benötigen sie auch.

„Uns ist bewusst, dass wir mit unserer App oder dem Management-Portal niemals alle Kundenanforderungen abdecken können“, sagt Paul Meier. Daher bietet Witte Digital seinen Kunden eine API zum in Azure gehosteten Management-Portal, damit die Kunden dieses als Whitelabel-Produkt

Dritten anbieten können. Die von Witte Digital zum Absichern der Anmeldung am Portal verwendete Zwei-Faktor-Authentifizierung steht den Whitelabel-Nutzern ebenfalls zur Verfügung. Und auch ein Software Development Kit (SDK) hat Witte Digital in der Kürze der Zeit an den Start gerollt. Hiermit erstellen Kunden ihre eigenen Apps, die dann wiederum Zugriff bekommen auf Plattform und Wave-Box.

Nächste Ausfahrt: der Privatkundenmarkt

„Der durchgängig digitalisierte Prozess hinter der Wave-Lösung macht es uns auch leicht, das System weiter zu entwickeln“, sagt Paul Meier. Binnen weniger Monate fanden sich mehr als zwei Hände voll Kunden, die Wave bereits produktiv nutzen und in ihre vorhandene Flottenmanagementsysteme integriert haben. „Das Feedback ist durchweg positiv, die Lösung hält, was sich Kunden

von ihr versprechen“, so Meier. Ab Sommer 2018 will Witte Digital das System dann einem noch größeren Kundenkreis zugänglich machen: „Wir wollen Wave dann auch per Online-Vertrieb an private Endkunden verkaufen“, sagt Meier. Damit ist Witte Automotive dann endgültig gelungen, was man sich bei der Gründung von Witte Digital vorgenommen hat: neue Kundengruppen zu erschließen und sich durch rasche Marktreife einen Wettbewerbsvorteil zu erarbeiten. Eines der wichtigsten Schließwerkzeuge hierbei: die Cloud.

„Gäbe es die vielen der von uns verwendeten Plattformdienste in Azure für „smart products“ nicht bereits, hätten wir diese Funktionen aufwändig selbst entwickeln müssen.“

Tobias Schmailzl, Managing Director, PlanB GmbH