

EURO SECURITY

Das Sicherheitsmagazin für Planer, Errichter und Anwender für die DACH-Region



SALTO Halle 6,
Stand 6B27



Kritische Infrastruktur

Gewerbliche Außenbereiche effektiv und günstig schützen: Perimetersicherung mit Sensoren, Kameras und KI

Messeguide

Über 200 neue Produkte und Lösungen für die Sicherheitsindustrie auf der Sicherheitsmesse SECURITY in Essen

Alarmsysteme

BE WAVE: Intelligente Funkkomponenten für mehr Sicherheit und Komfort: Smart Home Konzept aus Europa

5



Wir leben die Digitalisierung!



Axel Schmidt, Geschäftsführer der Salto Systems GmbH. Foto: Salto Systems

Salto Systems: Maßgeschneiderte Lösungen für eine digitale Sicherheitswelt

Die Digitalisierung prägt zunehmend auch die Sicherheitsbranche, indem sie effizientere Prozesse, eine bessere Verwaltung und Kostensenkung ermöglicht. Salto Systems geht diesen Trends mit bewährten On-Premise-, Cloud- und Mobile-Access-Plattformen nach. Im Interview mit Axel Schmidt, Geschäftsführer von Salto Systems Deutschland, werden die Entwicklungen des Unternehmens, Herausforderungen und Zukunftsaussichten beleuchtet.

ES: Die Digitalisierung prägt auch in der DACH-Region den technologischen Status quo. Die Cloud-(Hybrid)-Zutrittslösungen von Salto scheinen eine perfekte Antwort auf diese digitalen Trends zu sein. Wo liegen in diesem Jahr Ihre Schwerpunkte, und welches Feld der Digitalisierung halten Sie für besonders wichtig für die gesamte Sicherheitsbranche im Bereich der Zutrittskontrolle?

Schmidt: Im Bereich Zutritt wird in diesem Herbst natürlich NIS2 relevant. Cyber-Sicherheit ist eines der spannendsten Themen, und NIS2 unterstreicht ihre Bedeutung noch weiter. Salto beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit den aktuell diskutierten Sicherheitsaspekten und hat in der Vergangenheit viel Erfahrung damit gesammelt. NIS2 hebt die kritischen Themen in Sachen Sicherheit auf ein höheres Niveau. Leider gibt es in der Branche viele schlechte Systeme, bei denen oft an der falschen Stelle gespart wird. Nicht jede kleine Elektrofirma sollte sich mit Apps und Zutrittslösungen befassen, denn Sicherheit darf nicht auf der Strecke bleiben. Bei Salto setzen wir auf ganzheitliche Lösungen, bei denen alles, von der Karte über

die gesamte Kommunikation bis hin zur Datenbank, verschlüsselt ist. Unser System ist nirgends offen und kann nicht manipuliert werden.

ES: Wie konnten Sie dieses hohe Sicherheitsniveau erreichen?

Schmidt: Wir haben mittlerweile 350 Entwickler mit unterschiedlichsten technischen Hintergründen in Spanien, die sich auf Software Engineering konzentrieren. Vor 15 Jahren hatten wir noch 15 Entwickler im Hauptsitz – dass es heute 350 sind, zeigt unser Engagement hinsichtlich Sicherheit und Innovation. Unsere Softwareexperten reagieren schnell und flexibel auf Änderungen, um immer an der Spitze zu stehen.

ES: Wirkt sich dieser Fortschritt auch auf offene Systeme aus? Ihre Systeme zeichnen sich ja durch ihre Offenheit aus.

Schmidt: Ja, offene Systeme sind der richtige Weg. Proprietäre Lösungen gibt es zwar auch, aber sie bringen uns nicht weiter.

ES: Wie wollen Sie diesen Weg weiter beschreiten?

Schmidt: Schulen, Schulen, Schulen. Nur so können wir das technische Wissen auf ein höheres Niveau heben. Wir schulen unsere Partner regelmäßig, um sicherzustellen,

dass sie stets auf dem neuesten Stand sind. Dies ist entscheidend für den Fortschritt in der Sicherheitstechnologie.

ES: Sie haben die Rolle der Digitalisierung im Zusammenhang mit NIS2 und KRITIS erwähnt. Wie sehen Sie NIS2 und das KRITIS-Dachgesetz als Anbieter von Zutrittskontrolllösungen?

Schmidt: Bei Gesprächen mit Großunternehmen sitzen wir oft mit den IT-Verantwortlichen zusammen, da Sicherheit zunehmend der IT-Abteilung unterstellt wird. Das KRITIS-Dachgesetz verbindet physische und IT-Sicherheit wieder stärker. Moderne Technologien sowohl bei der Sicherheitstechnik als auch bei IT-Systemen helfen dabei, das geforderte Sicherheitsniveau zu gewährleisten.

ES: Sind die Strukturen also immer noch unflexibel?

Schmidt: Ja, oft verlieren Karten ihre Funktion für alltägliche Anwendungen, was das Kartenmanagement problematisch machen kann. Mit den Salto-Lösungen bieten wir jedoch ein effektives Kartenmanagement.

ES: Läuft eine Zutrittskontrolllösung damit reibungslos?



Der Datenaustausch zwischen den Türkomponenten, z.B. elektronischen Beschlägen und Zylindern, Wandlesern oder Schrankschlössern, und den Identmedien sollte immer verschlüsselt erfolgen. Nicht alle Anbieter beherrschen das, weshalb es entscheidend ist, dies in Teststellungen nachzuprüfen.

Foto: Salto Systems

Schmidt: Nicht nur das. Wir legen großen Wert auf das Zusammenspiel aller Sicherheitskomponenten, sodass Videotechnik, Perimeterschutz und Zutrittslösungen als eine Einheit funktionieren.

ES: Haben Sie spezielle Partnerschaften, z.B. bei der Videoüberwachung?

Schmidt: Ja, wir haben verschiedene Partner wie Eagle Eye Network und Genetec, die uns bei der Integration von Cloud-Systemen unterstützen. Partnerschaften sind ein Kernbereich unseres Geschäfts, und wir bieten unseren Kunden ein breites Spektrum an Integrationsmöglichkeiten. Dazu zählt neben den genannten Unternehmen im Bereich Video auch Milestone, die mit unserer integrierten Lösung auf unserem Stand auf der Security (Halle 6, Stand 6B27) vertreten sein werden. Wichtig ist aus meiner Sicht ebenfalls der Bereich PSIM (Physical Security Information Management). Da arbeiten wir u.a. mit Siemens, Honeywell und Advancis eng zusammen. Siemens wird übrigens auch mit einer Integration auf unserem Stand auf der Security präsent sein.

ES: Wie sehen Sie die Zukunft der Sicherheitsindustrie in Bezug auf die Digitalisie-

rung? Haben einige Marktbegleiter den Anschluss verpasst?

Schmidt: Unternehmen, die den Anschluss an die Digitalisierung verpasst haben, werden es schwer haben, aufzuholen. Es gibt viele, die z.B. noch keine ausgereiften mobilen Zutrittslösungen anbieten, und diese Entwicklung wird für sie zunehmend zum Nachteil.

ES: Wie sehen Sie die Rolle von Sicherheitsdienstleistern?

Schmidt: Sicherheitsdienstleister müssen stärker in die technischen Lösungen eingebunden werden. Wenn ein Alarm ausgelöst wird, müssen sofort die entsprechenden Maßnahmen eingeleitet werden – das geht nicht ohne die richtige Planung und ein integriertes System.

ES: Ist auch eine Beratung in diesem Zusammenhang wichtig?

Schmidt: Beratung ist essenziell, aber sie erfordert das Zusammenkommen vieler Experten. Ein guter Planer oder ein Planungsbüro ist entscheidend, um für den Kunden eine runde und bezahlbare Lösung zu finden.

ES: Ist Deutschland zukunftsfähig in Bezug auf die Planungslandschaft?

Schmidt: Die Planungslandschaft könnte besser sein. Viele Hersteller übernehmen heute selbst die Planung, was nicht immer im besten Interesse des Kunden ist. Wir bieten jedoch einen kundenorientierten Planungsservice, der auf eine langfristige Zusammenarbeit ausgelegt ist.

ES: Die Digitalisierung hat also auch Salto verändert?

Schmidt: Natürlich, das ist ein evolutionärer Prozess. Wir können heute softwaregestützte Lösungen anbieten, die vor zehn Jahren undenkbar gewesen wären. Zutritt ist und bleibt jedoch ein beratungsintensives „People Business“.

ES: Wird Salto die "alten" Pfade verlassen?

Schmidt: Wir entwickeln unsere Lösungen immer weiter und bieten unseren Kunden die Möglichkeit, zwischen Cloud- und On-Premise-Lösungen zu wählen. Bei uns entscheiden die Anforderungen der Kunden, welche Lösung zum Einsatz kommt. Aufgrund unseres vielseitigen Technologie- und Hardware-Portfolios müssen sie bei uns keine Kompromisse eingehen.

ES: Wie bewerten Sie die Entwicklungen in der DACH-Region?

Schmidt: Wir verzeichnen eine sehr positive Entwicklung in der Region und erwarten auch 2024 starkes Wachstum, was auf unsere starke Ausrichtung auf die Digitalisierung zurückzuführen ist.

ES: Was macht Salto in diesem Bereich so erfolgreich?

Schmidt: Unser Erfolg basiert auf unserem technischen Know-how, innovativen Lösungen und einer kundenorientierten Denkweise. Auch unser Bestreben, immer die bestmögliche Lösung anzubieten, trägt maßgeblich dazu bei.

ES: Was sind die nächsten Schritte für Salto?

Schmidt: Wir werden weiterhin in die Digitalisierung und Automatisierung investieren, um unseren Kunden die besten Lösungen zu bieten. Dabei behalten wir stets die Bedürfnisse unserer Kunden im Auge und arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen.

ES: Danke, für das Gespräch!

Salto Systems hat sich stark auf die Digitalisierung und Automatisierung ausgerichtet. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Zutrittslösungen, die den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Die Bedeutung von Cyber-Sicherheit und das KRITIS-Dachgesetz



Bei Kritischen Infrastrukturen sollten bei der Sicherheitstechnik Qualität und Funktionsumfang eine höhere Priorität erhalten als der Preis, um sensible Bereiche nicht durch mangelnde Sicherheit zu kompromittieren.
Foto: Salto Systems

stehen dabei im Fokus, wobei Salto weiterhin auf ganzheitliche und sichere Lösungen setzt. Partnerschaften und kontinuierliche Schulungen spielen eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Die positive Entwicklung

in der DACH-Region spiegelt sich in der starken Nachfrage und dem erwarteten Wachstum wider. Salto bleibt bestrebt, durch Innovation und Kundenorientierung an der Spitze der Sicherheitsbranche zu bleiben.

Nachgefragt: Was ist SALTO WECOSYSTEM?

Salto hat in diesem Jahr seine neue Markenplattform SALTO WECOSYSTEM vorgestellt? Was war der Grund dafür?

Axel Schmidt: Salto hat in den letzten Jahren sein Portfolio erheblich ausgebaut und durch Übernahmen etlicher Unternehmen, darunter Gantner und Cognitec, um neue Anwendungsbereiche ergänzt. Um den Zugang zu unserem Portfolio für Fachpartner, Planer und Anwender zu erleichtern, haben wir eine neue Markenplattform mit der Dachmarke SALTO WECOSYSTEM und den drei Kernmarken Salto (für Zutritts- und Identity-Management), Gantner (für smarte Lockersysteme) und Vintia (für digitale Ticketinglösungen) entwickelt. Diese Struktur soll zum einen die Zusammengehörigkeit und Kooperation innerhalb des

Unternehmens zum Ausdruck bringen. Zum anderen erreichen wir damit einen einheitlichen Auftritt nach außen.

Hat das auch Auswirkungen auf die interne Organisation?

Axel Schmidt: Ja, auf jeden Fall. Das bedeutet z.B., dass die Produktentwicklung nicht mehr nur bei einem Unternehmen stattfindet, sondern im globalen Team „Technologie und Innovation“. Damit vernetzen wir interne Kompetenzen enger und können in der Folge viel besser von den jeweiligen Stärken profitieren. Diese Struktur wird bereits seit einiger Zeit gelebt und trägt erste Früchte in Form von Lösungen, die kurz vor der Markteinführung stehen und auch in Essen auf unserem Messestand (Halle 6, Stand

6B27) zu sehen sein werden. Das werden Systeme sein u.a. für die Türkommunikation, Biometrie und eine neue Cloud-Plattform.

Was ändert sich für Ihre Kunden in Deutschland?

Axel Schmidt: In erster Linie wird die gegenseitige Integration unserer eigenen Systeme die Wettbewerbsfähigkeit unserer Fachpartner stärken. Denn sie können mit noch mehr Leistung und umfassenderen Funktionen am Markt punkten. Auf diese Weise vertiefen wir die sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Fachpartnern und Fachplanern und bereichern diese mit einer noch breiteren Lösungskompetenz für Smart Buildings, digitale Prozesse und effiziente Anwendungen – von der letztlich unsere Anwender profitieren.