



in den Smart-Home-Märkten mit einer Vielzahl neuer, branchenfremder Wettbewerber konfrontiert, deren Spektrum vom Startup bis hin zum Großkonzern reicht. Aktuell agieren viele dieser neuen Anbieter aus Branchensicht auf einem niedrigen Professionalitätsniveau. Viele der aktuellen Smart-Home-Produkte positionieren sich im unteren Marktsegment und damit deutlich unterhalb der klassischen Sicherheitstechnik. Allerdings werden die Marktsegmente aufgrund der oben aufgezeigten Mechanik mehr und mehr miteinander verwachsen.

Teilbereiche des sicherheitstechnischen Marktes werden stark End User-getrieben sein: Die Smartphone- und App-geprägte Käuferschicht wird mit ihrem „Good Enough“-Grundsatz dafür sorgen, dass die IKT-Konzerne den Markt von unten her aufröhlen, denn sie kommen dem Denken und den Wünschen der Kunden viel näher. In Zukunft geht es nicht mehr um die Frage nach dem besseren Produkt, sondern vielmehr darum, ob die tradierten Gewohnheiten der „Generation Smartphone“ von den Anbietern der Branche aufgegriffen werden. Da hier jedoch zwei Welten aufeinander treffen, wird sich eine Polarisierung der Märkte ergeben: Auf der einen Seite die klassischen Unternehmen der Sicherheitstechnik, welche sich dann auf das gehobene mittlere und das Top-Marktsegment konzentrieren, und auf der anderen Seite die IKT-Konzerne, welche vom unteren Ende immer mehr in das mittlere Marktsegment und somit in die Kernmärkte der Sicherheitstechnik vordringen werden.

#### Kooperationen suchen

Noch ist die Gefahr für die etablierten Player der Sicherheitstechnik nicht allzu groß, denn bis zum Jahr 2020 werden aktuellen Studien zufolge gerade einmal 1,5 bis zwei Millionen von insgesamt 40 Millionen deutscher Haushalte Smart Home- und damit auch Smart-Security-Lösungen installiert haben. Die Märkte werden in den nächsten fünf Jahren verteilt, so dass im Zeitraum bis 2025 attraktive Umsätze eingefahren werden können.

Jetzt heißt es, die Entwicklung im Auge zu behalten und sich sowohl auf Risiken als auch auf Marktchancen vorzubereiten. Auf Anbieter der klassischen Sicherheitstechnik warten vor allem Chancen im Umfeld maßgeschneiderter Serviceleistungen. Jenseits davon eröffnen sich Möglichkeiten durch das Angebot von Apps und adäquater Devices aus dem Smart-Home-Bereichen. Vor allem der Vorteil von Kooperationen sollte nicht unterschätzt werden. Zum einen können neue Technologien ohne großen eigenen Entwicklungsaufwand mit den bestehenden Kernkompetenzen kombiniert werden. Zum anderen kann die Marktabdeckung in der Breite nicht ausschließlich über die Großfläche oder den Versandhandel erreicht werden, so dass sich auch hier Anknüpfungspunkte bieten. Sicherheitstechnik 2025 – es wird ein spannender Weg bis dahin. 

Dr. Peter Fey, Branchenexperte bei Dr. Wieselhuber & Partner, [www.wieselhuber.de](http://www.wieselhuber.de)



Artikel als PDF

und den ausführlichen Beitrag

[www.sicherheit.info](http://www.sicherheit.info)

Webcode: 1139426

# intersec

## forum

Konferenz für vernetzte Sicherheitstechnik

14. + 15. März 2016  
Frankfurt am Main

### Security meets Smart Building

Die Vernetzung der Sicherheitstechnik im Kontext intelligenter Gebäude beginnt jetzt!

Seien Sie dabei, wenn Vordenker aus Industrie, Elektro-Handwerk und Politik die Zukunft der vernetzten Sicherheitstechnik diskutieren.

Parallel zur Light + Building.

[www.intersec-forum.com](http://www.intersec-forum.com)

