



## PRESSEMITTEILUNG

---

### Goldgräberstimmung oder drohende Gefahr? Sicherheitstechnik-Branche im Umbruch

[18. Juli 2011] Der weltweite Markt für Sicherheitstechnik erlebt sowohl im militärischen als auch zivilen Bereich goldene Zeiten: Er soll von derzeit rund 59 Milliarden Euro mit mehr als 7 Prozent jährlich bis 2014 auf über 73 Milliarden anwachsen. Dieser Boom wird zu massiven Veränderungen der Strukturen in der bisher solide gegliederten Branche führen; es entsteht ein völlig neues Wettbewerbsumfeld. Existierten auf Grund unterschiedlicher Marktmechaniken bisher klare Grenzen zwischen dem militärischen/paramilitärischen und dem zivilen Bereich, werden diese jetzt von Brancheninsidern, aber zunehmend auch von Branchenfremden aufgebrochen und bisher geltende Spielregeln außer Kraft gesetzt. Der Markt wird neu sortiert, in Teilsegmenten werden Marktanteile völlig neu verteilt und Konzentrations- sowie Konsolidierungstendenzen deutlich zunehmen. Bis 2015 könnten diesem Trend bis zu 20 Prozent der Zulieferer zum Opfer fallen. Zu diesem Schluss kommen die Branchen-Experten der Münchner Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner (W&P).

Die Gründe für weiter steigende Investitionen in die Sicherheitstechnik sind aus Sicht der Berater vielfältig und werden von aktuellen, gesellschaftlichen Megatrends getragen: So fördern latente Terrorrisiken das Sicherheitsbedürfnis der Bürger ebenso, wie das global zunehmende Migrationsaufkommen, welches die Nachfrage nach Überwachungssystemen vor allem an den südlichen und östlichen Grenzen nach Europa deutlich steigert. Hinzu kommen Trends, die auf dem ersten Blick nicht unmittelbar mit der Sicherheitstechnik in Verbindung gebracht werden: Beschleunigend wirkt einerseits die weiter fortschreitende Urbanisierung, die völlig neue Ansprüche an Steuerungs- und Informationssysteme komplexer Infrastrukturen verlangt und andererseits das wachsende Verkehrs- und Transportaufkommen, das nach einer besseren Absicherung und Effizienzsteigerung der Verkehrsnetze und zentraler Verkehrsknotenpunkte verlangt.



Insgesamt wird die Markt- und Wettbewerbslandschaft folgenden Strömungen unterliegen:

1. Künftig geht der Trend stärker als bisher weg von Insellösungen hin zu integrierten Gesamtsystemen und Dienstleistungen (z.B. kompletter Perimeter-schutz bestehend aus Zugangskontrolle, Videoüberwachung und Sicherheitskommunikation etc.). Die stärksten Wachstumsraten mit überdurchschnittlichen 7 bis zu 15 Prozent werden deshalb landesspezifisch auf unterschiedlichem Niveau bei Systemintegratoren und hochspezialisierten Lieferanten von High-Tech-Komponenten erwartet. Der Markt wird sich damit weiter polarisieren.
2. Die etablierte Einteilung zwischen Systemintegratoren und spezialisierten Komponentenanbietern wird von einer anderen Seite einer weiteren Veränderung unterworfen werden. Das Eindringen der Rüstungsbetriebe in den zivilen Markt für Sicherheitstechnik wird zu einer deutlichen Verschiebung der Gleichgewichte auch zwischen den Systemintegratoren führen. Die Anbieter aus dem militärischen Bereich drängen jetzt in diese für sie neuen und attraktiven Marktsegmente, um sich ein Stück vom Kuchen zu sichern. Ihr Vorteil: In der Regel sind sie vergleichsweise ressourcenstark und haben durch einen hohen internationalen Vernetzungsgrad besten Zugang zu den zukünftigen Großprojekten.
3. Demgegenüber wird es auch am unteren Ende mittelfristig zu einer Konzentration der Komponentenanbieter kommen. Um nicht in das dritte bzw. vierte Glied der Supply Chain abgedrängt zu werden, ist eine stärkere Fokussierung und der enge Kontakt zu den Systemintegratoren erfolgsentscheidend. Unternehmen, denen diese Neuausrichtung nicht rechtzeitig gelingt, sind in ihrer Zukunftsfähigkeit gefährdet. Hinzu kommt, dass im „preiswerten“ Marktsegment zunehmend neuer Wettbewerb über die etablierten IT-Hersteller zu erwarten ist. Bis 2015 könnten diesem Trend bis zu 20 Prozent der Zulieferer zum Opfer fallen – und das bei einem gesunden Basiswachstum des Marktes.



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

Dieses veränderte Wettbewerbsumfeld stellt vor allem mittelständische Unternehmen, die bisher im Bereich für zivile Sicherheitstechnik gut aufgestellt waren, vor große Herausforderungen: Wenn sie nicht den Marktverschiebungen zum Opfer fallen und sich gegen den neuen, hochprofessionellen Wettbewerb verteidigen wollen, müssen sie eine klare und fokussierte Positionierung im deutschen und internationalen Security Markt anstreben.

*„Unternehmen müssen jetzt Farbe bekennen und proaktiv handeln“, so Dr. Peter Fey, Branchenexperte bei W&P. „Wer sich durch ein klares technisches Profil hervorhebt, seine Anwendungsbereiche und Kundengruppen deutlich abgrenzt und sich konsequent auf bestimmte Branchensegmente konzentriert, kann auch zukünftig am enormen Wachstum dieses Marktes partizipieren.“* Im Hinblick auf die Strukturveränderungen in der Branche muss aber auch das Geschäftsmodell auf den Prüfstand, denn: Selbst aus einer heute marktführenden Position heraus muss die eigene Wertschöpfungsstruktur unter Berücksichtigung des Wettbewerbsumfelds ständig kritisch hinterfragt werden. Nur wer sich nicht auf seinem bisherigen Unternehmenserfolg ausruht, hat die Chance, den sich verändernden Markt auch künftig mitzugestalten.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

**Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner**

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Diese konsequente Zielgruppenorientierung und die daraus resultierende Kompetenz hat W&P in den vergangenen zwanzig Jahren zur führenden Unternehmensberatung für Familienunternehmen in Deutschland gemacht. Mit Büros in München, Stuttgart, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

**Pressekontakt:**

Stephanie Meske  
Dr. Wieselhuber & Partner  
Unternehmensberatung  
Nymphenburgerstraße 21  
80335 München  
Telefon 089 28623-139  
Telefax 089 28623-290  
Email [meske@wieselhuber.de](mailto:meske@wieselhuber.de)