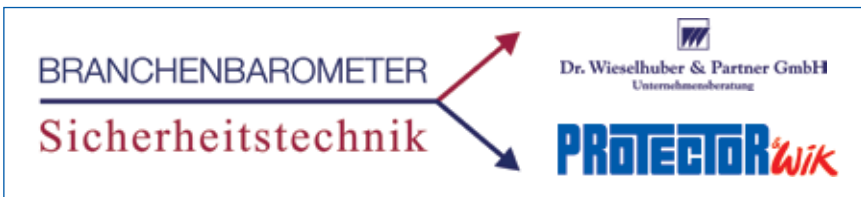


Umsatzerwartung hinkt Marktentwicklung hinterher

Die Ergebnisse des dritten Branchenbarometers von PROTECTOR & WIK und der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner zeigen: Die Marktentwicklung wird trotz des aktuellen wirtschaftlichen Umfeldes leicht positiver eingeschätzt als vor einem halben Jahr. Allerdings trübt der Wettbewerbsdruck weiterhin die Erwartungen an die Umsatzentwicklung der Unternehmen ein.



Nach wie vor besteht Effizienzdruck. Vor allem aber zeigen die Erwartungen an die Wettbewerbssituation interessante Ergebnisse zum Beispiel hinsichtlich der Erwartung neuer Wettbewerber aus benachbarten Branchensegmenten. Diese Schlüsse lassen die Angaben der Umfrageteilnehmer zu, die zu 79 Prozent aus den Branchensegmenten Videoüberwachung, Zutrittskontrolle, Einbruch- und Brandmeldung stammen, wobei sich 71 Prozent der Befragten als Systemanbieter, Komponentenhersteller oder Teilsystemanbieter positionieren. 55 Prozent der Antworten kamen von Unternehmen mit einer Betriebsgröße von über 100 Mitarbeitern, knapp ein Viertel davon haben eine Betriebsgröße von über 250 Mitarbeitern.

Generelle Marktentwicklung

Die weitere Marktentwicklung schätzen 22 Prozent eher verhalten ein (+1 bis +2 Prozent), 29 Prozent der Befragten rechnen allerdings mit Wachstumsraten zwischen +3 bis +5 Prozent, eine Steigerung von 5 bis 8 Prozent wird von lediglich neun Prozent der Befragten gesehen. Bemerkenswerte 32 Prozent rechnen allerdings mit Steigerungsraten von +8 bis über +12 Prozent. Die höchsten Wachstumsraten werden branchentypisch im Bereich Video erwartet: Zirka 74 Prozent der Befragten sehen ein Wachstum jenseits der +8 Prozent als realistisch an. Die zweit-höchsten Wachstumswerte weist das Seg-

ment Zutrittskontrolle auf, wo knapp über 90 Prozent der Befragten mit einem Wachstum zwischen +3 bis +8 Prozent rechnen.

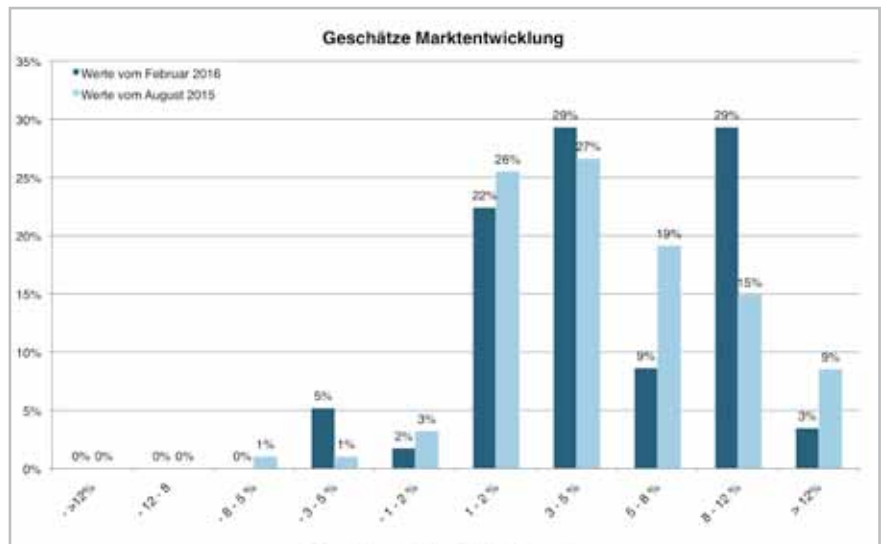
Die niedrigsten Wachstumsraten werden mit +1 bis maximal +4 Prozent in den Bereichen Einbruchmeldesysteme, sonstige Gefahrenmeldetechnik und der mechanischen Sicherheitslösungen erwartet. Bei den Brandschutzsystemen herrscht ein sehr heterogenes Bild, das sich recht gleichmäßig über die gesamte Bandbreite von +1 bis +8 Prozent erstreckt. Interessant: In Summe liegen die Ergebnisse mit einer durchschnittlichen Wachstumserwartung von 5,2 Prozent geringfügig oberhalb des vor einem halben Jahr abgefragten Werts (5,0 Prozent), allerdings ist das Gesamtbild heterogener als bei unserer ersten Befragung.

Umsatzerwartung, Preis- und Kostenentwicklung

Die Umsatzerwartung der Teilnehmer hinkt der Entwicklung der Märkte geringfügig hinterher. Das lässt vermuten: die Wettbewerbssituation übt Druck aus. Acht Prozent der Unternehmen erwarten eine rückläufige Umsatzentwicklung zwischen -5 bis -1 Prozent, 49 Prozent sehen das Umsatzwachstum zwischen +1 bis +5 Prozent und 43 Prozent gehen von Steigerungsraten jenseits der 5 Prozent aus. Die höchsten Steigerungsraten beim Umsatz werden im Bereich der Videoüberwachung gesehen, die niedrigsten weisen die Bereiche Einbruch und sonstige Gefahrenmeldetechnik auf.

Die erwartete Preis- und Kostenentwicklung führt auch in dieser Befragung dazu, dass sich eine Schere öffnet: 55 Prozent der Unternehmen gehen von fallenden Preisen zwischen -1 bis mehr als -8 Prozent aus; 35 Prozent der Befragten erwarten hingegen leicht steigende Preise in Höhe von 1 bis +2 Prozent; nur 13 Prozent gehen von Preissteigerungen jenseits der +3 Prozent aus. In Summe gesehen hat sich der Mittelwert gegenüber der Befragung von vor einem halben Jahr von -0,1 Prozent auf nunmehr -0,2 Prozent geringfügig verschlechtert.

Demgegenüber erwarten rund 77 Prozent der Teilnehmer zwischen +1 bis +4 Prozent steigende Kosten. Interessanterweise gehen allerdings auch 18 Prozent der Befragten von fallenden Kosten in Höhe von -1 bis -4



Bilder: W&P

Prozent aus. Sollten die Erwartungen ein- treffen, stehen die Unternehmen nach wie vor vor der Herausforderung, ihre interne Effizienz zu steigern, um der sich öffnenden Preis-/Kostenschere entgegenzuwirken.

Wettbewerbsstrategie und Marktbearbeitungskonzept

Von den Befragten wird vorwiegend auf die Differenzierungsstrategie gesetzt: Für die Strategie der Kostenführerschaft ergab sich lediglich eine unterdurchschnittliche Ausprägung in Höhe von 2,3 (Maximalwert 5,0). Die wesentlichen Differenzierungshebel werden gesehen in einem sehr guten After Sales-Service (4,5), einem ausgezeichnetem Lieferservice und einer einfachen Usability beziehungsweise Nutzeroberfläche (beide 4,2), einer guten Pre-Sales-Beratung sowie in branchenspezifischen Sonderlösungen (beide 4,1) und in einer exzellenten Hardware (4,0). Die Kriterien technische Software-Features, Funktionserweiterungen im Rahmen von Upgrades sowie Unterstützung bei Installation und Inbetriebnahme kamen nur auf Ausprägungen zwischen 3,6 und 3,2. Mit einem Wert von 4,2 steht die Bearbeitung des Gesamtmarktes vor einer Nischenstrategie (3,6) im Vordergrund.

Wachstumsstrategie und Zeitkomponente

Bezüglich der Wachstumsstrategie liegt der Fokus auf der Durchdringung der bestehenden Märkte mit den aktuellen Produkten sowie auf der Bearbeitung dieser Märkte mit Produktvariationen (beide 4,2). Die Bearbeitung der Bestandsmärkte mit innovativen Produkten wird lediglich mit 3,7 bewertet, was in Anbetracht der Innovationsdynamik ein unerwartet niedriger Wert ist. Hinsichtlich der regionalen Komponente steht die Erschließung neuer Märkte innerhalb der EU (3,8) deutlich vor der Ausweitung auf das außereuropäische Gebiet (2,7). Die Erschließung neuer Branchensegmente (3,6) rangiert deutlich vor der Ausweitung des Geschäfts auf völlig

neue Segmente (3,0). Hinsichtlich der Frage nach der zeitlichen Bearbeitung der Märkte stehen Early Follower (3,7) geringfügig vor den Innovatoren (3,6). Traditionalisten werden sogar mit einer Ausprägung von 2,5 vor den Late Followern (2,0) gesehen.

Angriffspotenziale im Stammgeschäft

Das größte Angriffspotenzial erwarten die Befragten aus dem deutschsprachigen Raum (3,9). Angriffe von Wettbewerbern aus den europäischen Märkten (2,9) werden noch leicht vor den Anbietern aus den asiatischen Märkten (2,7) gesehen, was möglicherweise eine Unterschätzung des Angriffspotenzials aus Asien darstellen könnte. Aus dem amerikanischen Markt wird hingegen kaum mit Angriffen gerechnet (1,9).

Grundsätzliche Marktentwicklung

Mit einer leicht unterdurchschnittlichen Ausprägung in Höhe von 2,6 wird angenommen, dass sich die Branche in den nächsten drei bis fünf Jahren kaum verändern wird. Die Aussage, dass sich die Branche konzentriert, wird hinsichtlich vermehrter M&A-Aktivitäten mit 3,4 bewertet. Unterdurchschnittlich werden der gezielte Rückzug und die Insolvenz von Marktplayern gesehen. Mit hohen Ausprägungen wird hingegen mit der Ausweitung des Wettbewerbsumfeldes durch neue Branchenplayer gerechnet. Dabei erhalten die meisten Nennungen Unternehmen aus dem Bereich Smart Home und Smart Building/ Gebäudeautomatisierung (beide 3,6). Mit einer Wertung von jeweils 3,0 folgen Nennungen von Technologieunternehmen wie zum Beispiel Apple beziehungsweise Cloud-/ Plattform-Anbieter wie Amazon. Neue Wettbewerber aus dem Rüstungsumfeld werden kaum gesehen (1,8), obwohl sich diese Marktplayer vor allem bei den Großprojekten (zum Beispiel Grenzabsicherungs-, Smart-City-Projekten) hervor tun.

Im nächsten Branchenbarometer werden Fragen zur grundsätzlichen strategischen Ausrichtung und zu Veränderungen im Geschäftsmodell der Branche im Mittelpunkt stehen.

www.wieselhuber.de, www.sicherheit.info



Dr. Peter Fey von der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner analysiert alle drei Monate die Ergebnisse des Branchenbarometers für den PROTECTOR & WIK.

 [Artikel als PDF](#)
www.sicherheit.info
 Webcode: 1139763

Design trifft Flexibilität



Das neue OMEGA FLEX Langschild von CES

- wetterfeste Edelstahl-Ausführung für Außen- und Sicherheitstüren
- harmonisch integrierter Leser
- ohne Bohren für jede Türsituation flexibel und einfach anzupassen
- State of the Art-Komponenten Made in Germany

Teaming up for security
 since 1840