



Foto: vegefox.com - stock.adobe.com

Smart Services und vernetzte Produkte bieten Unternehmen der Sicherheitstechnik großes Wachstumspotenzial.

Vorteile mit Smart Services

Der Markt für Sicherheitstechnik ist ständig im Wandel. Mit Smart Services und den richtigen Produkten können sich Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

DR. MICHAEL STAUDINGER & SIMON MOSER

Für Unternehmen der Sicherheitstechnik-Branche sollten die Innovationsfelder Smart Services und Products ein wesentlicher Baustein der Innovationsstrategie und damit der Zukunftssicherung, sein. Wer erfolgreich sein will, braucht zweierlei: Eine frühzeitige Identifikation erfolgsversprechender Technologien sowie einen stringenten Innovations- und Entwicklungsprozess für Applikationen mit Kunden-Mehrwert. Dabei leistet die Auswertung von Venture Capital-Flüssen einen entscheidenden Beitrag.

Veränderte Wettbewerbssituation

Neue technische Möglichkeiten als auch damit einhergehend neue Bedrohungen haben eine „neue“

4,28

MILLIARDEN Euro wurden im Jahr 2023 bis dato in der EU an Wagniskapitalflüssen allein im Bereich der Cybersecurity getätigt. Das Disruptionspotenzial durch Start-ups in der Sicherheitstechnik ist enorm.

Dynamik in der Sicherheitstechnik ausgelöst. Wichtige Treiber sind die Cybersicherheit, die Vernetzung der Sicherheitstechnik mit anderen Gewerken im Gebäude, die Digitalisierung (beispielsweise in Form von Remote Services) sowie Anwendungen von künstlicher Intelligenz (beispielsweise durch Routenoptimierung bei der Alarmverfolgung). Diese Treiber werden dazu führen, dass innovative Unternehmen mit innovativen Leistungsangeboten die Wettbewerbssituation verändern. Smarte Produkte und Services eröffnen somit neue Wachstumschancen.

Als smarte Produkte werden Produkte verstanden, die über Sensoren, Aktoren, Software oder Kommunikationsschnittstellen verfügen. Sie können Daten sammeln, verarbeiten und austau-

schen. Smarte Services sind Dienstleistungen, die auf den Daten von smarten Produkten (oder anderen Quellen) basieren und einen Mehrwert für den Kunden schaffen. Die Integration von Technologie und Intelligenz in Sicherheitslösungen kann die Effektivität, Benutzerfreundlichkeit und Effizienz dieser Lösungen erhöhen, wie beispielweise hier:

Vernetzte Überwachungssysteme

Sicherheitstechnikanbieter können vernetzte Überwachungskameras, Sensoren und Alarmsysteme entwickeln, die in Echtzeit Daten sammeln und an eine zentrale Plattform senden.

Intelligente Analytik

Mit künstlicher Intelligenz (KI) können Unternehmen fortschrittliche Analysefunktionen integrieren, um Mustererkennung, Objekterkennung und Verhaltensanalysen einzusetzen.

Zugangskontrolle und Identifikation

Unternehmen können biometrische Technologien wie Fingerabdruckscanner, Gesichtserkennung und Iris-Scans in Zugangskontrollsysteme integrieren.

Smarte Alarmsysteme

Die Entwicklung von Alarmsystemen, die nicht nur auf Einbrüche, sondern auch auf Feuer, Gaslecks und andere Gefahren reagieren können, kann die Sicherheit der Nutzer erheblich erhöhen.

Notfallmanagement und Benachrichtigungen

Unternehmen können Notfallmanagement-Plattformen entwickeln, die im Falle von Naturkatastrophen oder anderen gefährlichen Situationen Warnungen und Anleitungen an Nutzer senden.

Cybersecurity für Smart-Home-Geräte

Da viele Sicherheitsprodukte in Smart-Home-Umgebungen integriert sind, ist es wichtig, robuste Cybersecurity-Maßnahmen zu implementieren, um unerlaubten Zugriff auf diese Geräte zu verhindern.

Datenprivatsphäre und -sicherheit

Unternehmen sollten sicherstellen, dass die gesammelten Daten sicher gespeichert und verarbeitet werden. Datenschutzbestimmungen müssen eingehalten werden.

Abonnementbasierte Dienste

Unternehmen können sich auf abonnementbasierte Modelle konzentrieren, bei denen Kunden Zugang zu kontinuierlichen Updates, Wartungsdiensten und Verbesserungen haben, um ihre Sicherheitsprodukte stets auf dem neuesten Stand zu halten.



„Je stärker die Innovationskultur im Unternehmen gelebt wird, desto stabiler und wettbewerbsfähiger ist das Unternehmen dann auch im Prozess der Veränderung.“

Simon Moser,
Leiter Innovation & New Business,
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Foto: Dr. Wieselhuber & Partner

Integration von Smart-Home-Plattformen

Die Integration von Sicherheitslösungen in bestehende Smart-Home-Plattformen wie Amazon Alexa, Google Home oder Apple HomeKit kann die Benutzerfreundlichkeit erhöhen und die Produkte für eine breitere Zielgruppe zugänglich machen.

Partnerschaften und Kooperationen

Die Kooperation mit anderen Technologieanbietern, Versicherungsunternehmen und Behörden ermöglicht es, Sicherheitslösungen anzubieten, die von verschiedenen Stakeholdern genutzt werden können.

Die Entwicklung und Implementierung von smarten Produkten und Services im Bereich der Sicherheitstechnik erfordert eine sorgfältige Planung, Technologieintegration und die Berücksichtigung von Benutzererfahrung und Datenschutz. Unternehmen sollten die Bedürfnisse ihrer Kunden genau verstehen, um Lösungen zu schaffen, die sowohl effektiv als auch benutzerfreundlich sind.

Ganzheitliches Innovationsmanagement

Warum ein ganzheitliches Innovationsmanagement? Es reicht heute nicht mehr aus, erfolgreich Technologien zu entwickeln und diese in Form von neuen Produkten auf den Markt zu bringen. Beim Management von Innovationen bedarf es mehr. Das moderne Innovationsmanagement ist sowohl strategisch als auch operativ zu gestalten und muss dabei exogene Einflüsse berücksichtigen. Um ein optimales Gleichgewicht zwischen Vision, Strategie und operativen Geschäft herzustellen, ist ein ganzheitliches Vorgehen essenziell.

Ganzheitliches Innovationsmanagements

Ein ganzheitlicher Ansatz beleuchtet das Thema Innovation aus zwei Perspektiven: Die Inside-out Perspektive richtet den Fokus auf Bereiche innerhalb des Unternehmens. Den Kern bildet der Innovationsprozess, der durch die Innovationsstrategie gelenkt wird. Die Innovationskultur schafft dafür die nötigen Voraussetzungen. Die Outside-in Perspektive ist notwendig, um unternehmensexterne Einflussfaktoren zu berücksichtigen. So können exogene Innovationstreiber identifiziert werden, welche unter Umständen großen Einfluss auf die Zukunft des Unternehmens und der Branche haben können.

Innovationsstrategie gibt die Richtung vor

Die Innovationsstrategie legt die Richtlinien für die jeweiligen Innovationsaktivitäten fest. und ist aus der Unternehmensstrategie zu abzuleiten. Ziel ist es, den strategischen Aspekt des Innovationsmanagements klar zu formulieren. ▶



W&P-Innovationsmanagement-Modell

- Make or buy? Welche Technologien sollten vor den Aspekten time-to-market und Risikominimierung outsourced oder in Form von M&A zugekauft werden? Was sollte als Innovations-Asset als Teil des Unternehmens entwickelt werden? (z.B. Software für Cybersecurity)
- Wie sind die relevanten Innovationsfelder sowie die Service- und Produkt-Roadmap zu definieren?

Innovationskultur als Basis für Innovationen

Die Innovationskultur ist eine spezifische Ausprägung der Unternehmenskultur, die insbesondere eine motivierende und kreative Arbeitsatmosphäre zur Steigerung der Innovationskraft erzeugen soll. Da es sich beim Innovationsprozess um funktions- und abteilungsübergreifende Abläufe handelt, fungiert die Innovationskultur als eine Art „Schnittstellenkultur“, die von allen prozessrelevanten Personen geprägt und gelebt wird. Grundlage einer gelebten Innovationskultur ist deshalb immer eine offene Vertrauenskultur. Das ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Innovationsprozess. Da sich Märkte und somit Unternehmen ständig verändern, muss diese Form der zwischenmenschlichen Zusammenarbeit permanent auf neue Konstellationen angewandt werden. Je stärker die Innovationskultur im Unternehmen gelebt wird, desto stabiler und wettbewerbsfähiger ist das Unternehmen dann auch im Prozess der Veränderung.

- Wie ist die Offenheit der Organisation gegenüber Veränderung? Ist sie bereit, die bestehenden Pfade zu verlassen? (z.B. verstärkte Nutzung von KI)
- Welche Stakeholder sind entscheidend für die Transformation?



„Smarte Produkte und Services eröffnen neue Wachstum-schancen“

Dr. Michael Staudinger, Mitglied der Geschäftsleitung
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Outside-in-Perspektive

Mit Hilfe der Outside-in-Perspektive wird ein Blick aus den Unternehmen heraus auf das Unternehmensumfeld gelenkt. Durch die Synchronisation der beiden Betrachtungsblickwinkel ist es möglich, das Innovationsmanagement als ganzheitliche Aufgabe wahrzunehmen. In der heutigen, komplexen Welt wirken sich eine Vielzahl an exogenen Innovationstreibern auf Unternehmen und ihre Prozesse aus: Neue Technologien und Werkstoffe werden eingesetzt, Beschäftigungsmodelle und Personalkonzepte müssen überarbeitet werden, Digitalisierung ist ein starker Treiber für neue Geschäfte, die Individualisierung nimmt zu und Branchengrenzen lösen sich auf, auch in der Sicherheitstechnik.

Umso wichtiger wird es für Unternehmen, sich mit ihrer Unternehmensumwelt zu beschäftigen. Ziel muss sein, Trends frühzeitig zu erkennen, Kooperationen und externen Innovationsimpulsen offen gegenüberzustehen und die Trends auf die eigenen Chancen und Risiken hin zu bewerten. Unternehmen, die frühzeitig Trends identifizieren, neue Kundenbedürfnisse erkennen und auf dieser Basis in die „richtigen“ Technologien investieren, können einen Wettbewerbsvorteil erzielen. In Ergänzung zu klassischen Ansätzen lassen sich aus der systematischen Analyse von Venture Capital-Flüssen wichtige Erkenntnisse für die Ausrichtung des Unternehmens ziehen.

Frühzeitige Identifikation von Trends

Das Disruptionspotential durch Start-ups in der Sicherheitstechnik ist enorm. Im Jahr 2023 wurden bis dato in der EU 4,28 Mrd. Euro an Wagniskapitalflüssen allein im Bereich der Cybersecurity getätigt, wovon ca. 40% der investierten Start-ups bereits einen hohen technologischen, marktfähigen Reifegrad besitzen. Angesichts dieser Zahlen müssen sich viele Industrieunternehmen die Frage stellen, wie lange das eigene Geschäftsmodell bzw. Produktportfolio von obenge-

nannten Playern geschützt sind und wie hoch dieses Risiko tatsächlich ist. Das eigene Geschäftsmodell, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit im eigenen Marktumfeld sowie die gleichzeitige Förderung innovativer Neuentwicklungen und digitaler Ideenvielfalt muss abgesichert werden. Die Investition von Wagniskapital in Start-ups, M&A-Aktivitäten von Wettbewerbern, Veränderungen der Wertschöpfungsarchitektur und Anmeldung von Patenten sind belastbare Frühindikatoren für die dringend notwendigen strategischen Diskussionen und Entscheidungen, um entsprechende Handlungsfelder ableiten zu können. Doch dafür braucht es konkrete „Werkzeuge“: So kann mit Hilfe eines Transformationsindikators (Ti) in einem dreistufigen Prozess die relevante Start-up-Szene für die Sicherheitstechnik analysiert werden, um frühzeitig strategische Entscheidungen treffen sowie die digitale Ideenvielfalt für Neuentwicklungen anzureichern. Mit Hilfe künstlicher Intelligenz werden mehr als 90% aller globalen Wagniskapitalflüsse ausgewertet und der Bedrohungsgrad technologischer Innovation und digitaler Disruption für Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten eingeordnet, um frühzeitig Wachstums- und Gefährdungspotentiale abzuleiten. Daraus entsteht ein aufwandsarmes und systematisches Screening von technologischen Potentialen entlang der Wertschöpfungskette und eine belastbare Faktenbasis zur Vorhersage von Marktentwicklung – als Fundament strategischer Transformationsentscheidungen.

Das Resultat: Transparenz über die Möglichkeiten, neue Technologien im Unternehmen zu nutzen, unabhängig davon, ob man ein Start-up akquiriert, sich an der Weiterentwicklung der Technologie beteiligt oder nur die Aktivitäten von Wettbewerbern überwacht werden.

Fazit

Gerade das Zusammenspiel von smarten Produkten und Services eröffnet neue Möglichkeiten für das strategische Wachstum von Sicherheitstechnik-Anbietern. Um sich hier mit innovativen Lösungen profilieren zu können, müssen Unternehmen ihre smarten Produkte und Services kundenzentriert entwickeln und einführen. Ein zielgerichtetes und ganzheitliches Innovationsmanagement mit einer systematischen Früherkennung von Wachstumspotentialen durch die Analyse von Wagniskapitalflüssen ist der Schlüssel dazu – denn die maximale Transparenz sorgt dafür, dass Geschäftschancen rechtzeitig erkannt sowie frühzeitig genutzt werden und zukunftsweisende Disruption im besten Fall im eigenen Unternehmen passiert. ■

