

New Business-Strategien in der Sicherheitstechnik

Vom Trend-Monitoring zu Innovationen

Dr. Peter Fey

Sind die Grenzen des Wachstums im bestehenden Kerngeschäft spürbar erreicht, muss sich das Management die Frage nach neuen Geschäften stellen. Zwar sind die Wachstumsperspektiven in der Sicherheitstechnik je nach Branchensegment recht positiv zu werten. Andererseits zeigen Teile der Branche deutliche Wachstumsschwächen. Unternehmen, die sich in der Phase eines schwachen Umsatzwachstums befinden, stehen jedoch Reaktionspotenziale offen, sich aus einer derartigen Pattsituation zu befreien.

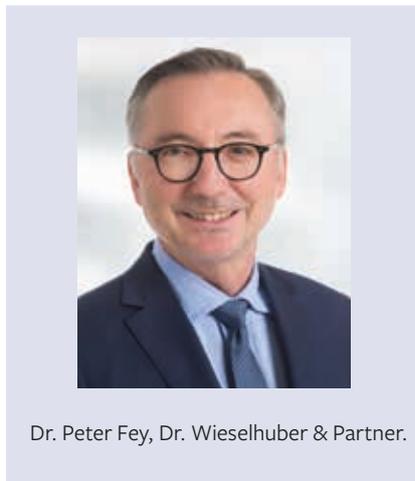
New Business-Strategien in der Sicherheitstechnik sollten sich vor allem auf eine systematische und rechtzeitige Suche nach neuen Technologien begeben. Denn in der Sicherheitstechnik gilt mehr denn je der Leitsatz, dass neue technologische Trends immer wieder Produktinnovationen mit hohem Kundennutzen und, wenn die Adaption dieser Technologien schnell genug gelingt, hohem Differenzierungspotenzial bieten.

Systematisch und gezielt

Im letzten Jahr haben wir uns an dieser Stelle mit dem technologischen Trend der Digitalisierung als einem der entscheidenden Treiber für neue Geschäfte auseinandergesetzt. Wichtig ist jedoch, dass auch andere technologische Trends ein erlahmendes Geschäft mit neuen Ideen und Geschäftspotenzialen befeuern können. Innovation kann nicht erzwungen werden. Andererseits kann sich ein Unternehmen der Frage nach neuen Geschäften systematisch und gezielt nähern.

Bevor wir uns dem Themen des Technologie-Scoutings und der Technologie-Bewertung nähern, sind im Vorfeld von New Business-Überlegungen einige grundsätzliche Fragestellungen zu beantworten:

- Welchen Umsatz- und Ergebnisbeitrag soll das neue Geschäft langfristig leisten? Wie hoch ist der Handlungsdruck zum Ausgleich der Wachstumsschwäche?
- Welche spezifischen Kernkompetenzen



Dr. Peter Fey, Dr. Wieselhuber & Partner.

und Assets des Unternehmens sollen genutzt werden? Welcher Fit soll in Bezug auf die aktuelle Aufstellung des Unternehmens hergestellt werden?

- Welches Risiko will das Unternehmen im Hinblick auf das neue Geschäft eingehen? Welche Investitions-, Markt- und Reputations-Risiken könnten bestehen?
- Welche Managementkapazitäten stehen für die Realisierung der New Business-Strategie zur Verfügung? Welche Investitionen sind mit dem erfolgreichen Aufbau des Geschäfts verbunden?

Stärken und Schwächen erkennen

Sich Ausgangssituation, Rahmenbedingungen und Ziele eines New Business-Ansatzes zu vergegenwärtigen, bedeutet, die Realität im

Auge zu behalten und nicht ohne Begleitmaßnahmen über das Ziel hinauszuschießen. Die eigene Position zu überschätzen, kann sich gerade beim Betreten von geschäftlichem Neuland als gefährlich erweisen. Die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen, bewahrt davor, falsche Entscheidungen zu treffen.

Sind die Vorarbeiten für eine New Business-Strategie abgearbeitet, ist als nächster Schritt eine zielorientierte Suchfeldanalyse in die Wege zu leiten. Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie die Veränderungen ihres engeren und weiteren Umfelds frühzeitig und konsequent nutzen.

Die Suche nach neuen Geschäftsfeldern fokussiert im ersten Schritt den Inside-Out-Ansatz, der aus der Innensicht auf die Nutzung der eigenen Kernkompetenzen und Schlüsselressourcen gerichtet ist. So können zum Beispiel neue Märkte entstehen, die mit den vorhandenen Fähigkeiten, Kompetenzen und dem Zielgruppenfokus des Unternehmens angegangen werden können. Die gedankliche Verknüpfung mit neuen Trends und Technologien führt regelmäßig zu neuen Geschäftsideen. Um diese Effekte zu erzielen, ist in einem zweiten Schritt der Blick auf die exogenen Bedingungen und Trends zu richten – doch dazu später.

Um die Definition von unternehmensspezifischen Suchfeldern erfolgreich zu gestalten, sollte einerseits eine systematische Analyse und Bewertung aller Suchkriterien und Suchpfade erfolgen. Andererseits ist auf die Bestimmung der richtigen Suchfeldbreite und auf die Bewertung derselben zu achten, um sich auf die erfolgversprechendsten Suchfelder zu konzentrieren. Die Festlegung der Suchfeldbreite ist nicht trivial. Von dieser hängt ab, wie ergiebig die anschließende, eigentliche Suchfeldanalyse und -bewertung sein wird. Beispielsweise kann bei einer sehr engen Definition die gewünschte Innovationshöhe der New Business-Überlegungen nicht ausreichend sein. Bei einer zu breiten Festlegung kann es am



Übersicht: Emerging Technologies mit potenzieller Relevanz für die Sicherheitstechnik

	Technologie	Kurzbeschreibung	Reifegrad	Potentielle Anwendungsfelder in der Sicherheitstechnik
Displays	3D-Display	Stereoskopische Anzeigen ohne (autostereoskopisch) oder mit Brillentechnik; holografische Displays	Forschung, Kommerzialisierung	Jegliche Arten von Displays bspw. zur Verifizierung von Ereignissen
	Bildschirmlose Anzeige	Technologien, die Inhalte direkt auf das Auge projizieren können, z. B. bionische Kontaktlinsen	Hypothetisch, experimentell	Jegliche Arten von Informationsanzeigen
Elektronik	Elektronische Nase	Messung von Gerüchen mittels mikroelektronischer Gassensoren	Forschung, Kommerzialisierung	Identifikation verschiedenster Gefahrstoffe
	Flexible Elektronik	Biegsame und faltbare Elektronikkomponenten	Funktionsfähige Prototypen	Flexible Applikation von Elektronik in Gebäuden, Sensoren etc.
	Memristor	Elektrische Komponente, deren Widerstand abhängig von dem in der Vergangenheit geflossenen Strom ist	Funktionsfähige Prototypen	Intelligente Überwachungs- und Sicherheitssysteme
Energietechnik	Drahtlose Energieübertragung	Kontaktlose Übertragung von elektrischer Energie bspw. mittels elektromagnetischer Felder oder optisch per Laser	Prototypen, Unterhaltungselektronik	Elektrische Stromversorgung von Sicherheitssensoren
	Energy Harvesting	Gewinnung kleinster Mengen von Energie aus der Umgebung zur Stromversorgung von Sensorik und tragbarer Elektronik	Teilweise Anwendung, Experimentell	Autarke Stromversorgung von Sensoren und anderen elektrischen Komponenten
	Superkondensator	Kondensator mit 10- bis 100-facher Leistungsdichte eines Akkumulators	Verbreitet und in Weiterentwicklung	Jegliche Anwendung von Leistungselektronik
IT & Kommunikation	Künstliche Intelligenz	Befähigung von Maschinen zur eigenständigen Problemlösung	Experimentell, begrenzte Anwendung	Intelligente/selbstlernende Sicherheitssysteme, Handlungsempfehlungen
	Blockchain-Technologie	Datenbank, die durch die retrograde kryptografische Verkettung sämtlicher Einträge von Grund auf manipulationssicher ist	In Verbreitung	Softwareseitiger Schutz vor Manipulation, Sicherheitssysteme
	Machine Vision	Integration verschiedener Technologien zur automatischen, bildbasierten Problemlösung	In Weiterentwicklung, Kommerzialisierung	Automatisierte Sicherheitskontrollen, optische Gefahrenerkennung
	Smart Speaker	Mit dem Internet verbundener, interaktiver Lautsprecher als Schnittstelle zu unterschiedlichen Services	Kommerzialisierung	Schnittstelle zur Steuerung der Hausüberwachung
Luftfahrt	Autonome Drohnen	Unbemanntes Luftfahrzeug, welches autark durch einen Computer oder per Fernsteuerung betrieben werden kann	Forschung, Kommerzialisierung	Überwachung, Gefahrenabwehr z.B. bei komplexen Perimetern
	EEG-Headsets	Gerät, welches Signale der Elektroenzephalografie verstärkt, ausgewertet und interpretiert	Forschung & Entwicklung	Benutzerinteraktion im Bereich jeglicher elektronischer Systeme

Quelle: W&P Web-Research

Bild: Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Emerging Technologies mit potentieller Relevanz für die Sicherheitstechnik.

notwendigen Konkretisierungsgrad mangeln. Daher sollten die Suchfelder zwischen Zukunftsvision und konkreten Kunden- und Unternehmensbedürfnissen angesiedelt sein.

Die Generierung von interessanten Suchfeldern gelingt letztendlich aber nur, wenn neben dem klassischen Ansatz auch „Out-of-the-box“-Denken erlaubt ist und die Kreativität der Beteiligten herausgefordert wird. Häufig ist auch eine Kombination von neuen Geschäftsideen zielführend. Die Suchpfade helfen, sich von den bestehenden Kompetenzfeldern und bekanntem Terrain in neue Geschäftsfelder vorzuwagen und radikaler zu denken. Technology Trend-Scouting sollte daher nicht unterschätzt werden: Wesentliche Trends werden auf ihre Relevanz hin für das Unternehmen analysiert und bewertet. Insbesondere Trends mit hohem Bedrohungsgrad und gleichzeitig geringem Maß an Vorbereitung durch das Unternehmen stellen Potenziale für neue Geschäfte dar. Letztlich geht es hierbei um die Fragestellung, inwieweit die jeweilige Technologie oder ein Trend eine Substitution, Addition oder Integration hinsichtlich des bestehenden Geschäftsmodells bewirken kann. Innovative Unternehmen beschäftigen sich intensiv mit ihrer Zukunft. Ausgehend von den ersten Inside-out-Überlegungen zu möglichen Suchfeldern ist es notwendig, auch einen umfassenden Outside-In-Blick in die Zukunft zu werfen. Die Erarbeitung einer unternehmensindividuellen „New Business-Map“ bildet eine sehr gute Basis für die Entwicklung neuer Geschäftsideen und Geschäftsfelder. 

Dr. Peter Fey, Branchenexperte bei der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH, www.wieselhuber.de



Artikel als PDF für Abonnenten von Sicherheit.info Premium

www.sicherheit.info
Webcode: 2109170



Intelligente integrierte Sicherheitslösungen

Unkomplizierte Zutrittskontrolle von Paxton



- Produkte
- 5 Jahre Gewährleistung
- Kostenlose Schulungen
- Flexibilität
- Integration
- Ultimativer Support

Möchten Sie mehr wissen?

Besuchen Sie: paxton.info/3135

