



Bild: Adobe Stock/ zapp2photo

New-Business-Strategien in der Sicherheitstechnik

Chancen und Risiken von Plattformökonomien

Dr. Peter Fey

Viele Unternehmen befassen sich zurzeit mit Fragen nach neuen Geschäften oder neuen Geschäftsmodellen. Neben den Chancen, die neue Technologien bieten (vgl. PROTECTOR & WIK, Ausgabe 3/18), sollten die Unternehmen auch über das „Wie“, also den grundsätzlichen Ansatz ihrer Geschäftsmodelle nachdenken. Einer der Trends, der immer mehr in der Öffentlichkeit diskutiert wird, sind in diesem Zusammenhang die Plattformökonomien.

Zugegeben: Plattformökonomien haben ihren Ursprung im B2C-Geschäft und sind dort fest zwischen Produkthanbietern und Endkunden verankert. Bestes Beispiel ist Amazon: Aus den verschiedensten Branchen und Unternehmen werden Waren aller Art Kunden weltweit angeboten. Klassische Ökonomien wie der Einzelhandel geraten zunehmend in den Schatten – denn Verfügbarkeit und logistische Leistung können

sie nur auf einem vergleichsweise niedrigeren Niveau erbringen.

Doch diese Veränderungen halten zunehmend auch in den klassischen Industrien – und somit auch in der Sicherheitstechnik – Einzug. Das verdeutlicht zum Beispiel der Slogan der Hannover Messe 2018, die vor der Tür steht: „Plattformökonomie: Herzstück der digitalen Revolution“. Welche Chancen und Risiken bringen also Plattformökonomi-

en für Unternehmen der Sicherheitstechnik mit sich? Um die Frage zu beantworten, ist es wichtig zu verstehen, wie diese Geschäftsmodelle funktionieren: Während klassische Ökonomien als relativ eindimensional organisierte, horizontale Pipelines funktionieren, sind Plattformökonomien mehrschichtig verwobene Netzwerke. Zentrale Merkmale dieser neuen Geschäftsmodelle sind die Konzeption dieser Plattformen einerseits als offene Ökosysteme, die auch Dritten, zum Beispiel auch Wettbewerbern, Zugang gewähren. Andererseits sind diese Plattformen darauf ausgerichtet, über eine hocheffiziente Organisation von Wertschöpfungsnetzwerken eine umfassende Kontrolle über Kundenzugänge zu erlangen. Das Sammeln und intelligente Verarbeiten von Daten sowohl der Anbieter als auch der Endkunden spielt hierbei eine zentrale Rolle.

In den meisten der bisher etablierten Plattformökonomien ändern sich die ökonomischen Spielregeln der betroffenen Branchen grundlegend. Diese Modelle bieten mehr als nur neue Prozesse entlang der Wertschöpfungskette verknüpft mit digitalen Leistungen, wie beispielsweise „Condition Monitoring“.

Ein Beispiel aus einer anderen Industrie: Die IoT-Cloud von Bosch ist eine auf offenen Standards basierende Software-Plattform, mit der sich laut Anbieter innovative Geschäftsmodelle für die verschiedensten Anwendungsfälle unter anderem im Bereich Smart Home und Smart Building entwickeln lassen. So greifen etwa die Smart-Home-Plattform „QIVICON“ der Telekom ebenso wie „ComfortTouch“ von Busch-Jaeger für die Steuerung von vernetzten Geräten auf diese Lösung zurück. Aber auch Beispiele, die direkt im Markt der Sicherheitstechnik angesiedelt sind, gibt es bereits: Palo Alto Networks versteht sich als „Next-Generation Security Platform“ im IT-Umfeld, welche den Kunden hohe Flexibilität bei gleichzeitig hohen Sicherheitsanforderungen garantiert. Verschiedenste Software- und Serviceanbieter kooperieren im Ökosystem von Palo Alto, um den Kunden flexible, an den technischen Fortschritt angepasste, maßgeschneiderte Lösungen zu bieten.


Geraten Errichter unter Druck?

Die aktuelle Wertschöpfungskette in der Sicherheitstechnik sieht noch wie folgt aus: Hersteller der Komponenten → Systemanbieter → Errichter → Endkunde. Plattformökonomien könnten sich als zusätzliches Element, als Intermediär, zwischen die Hersteller der Komponenten und die Endkunden schieben. Der Effekt? Die Alleinstellung der Systemanbieter und Errichter, dem Endkunden maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, könnte unter Substitutionsdruck geraten. Plattformanbieter könnten über intelligente Konfiguratoren System-Know-how bereitstellen, das heute in erster Linie von niedergelassenen Betrieben erbracht wird. Erste Anzeichen gibt es bereits bei Smart-Home-Lösungen oder einfachen sicherheitstechnischen Anforderungen für Privathäuser oder kleinerer gewerblicher Einheiten.

Für klassische Anbieter der Sicherheitstechnik besteht daher die Gefahr, dass sich völlig neue Wertschöpfungsstrukturen und Marktmodelle etablieren – mit dramatischen Folgen:

- Verlust des Kundenzugangs an den neuen Intermediär
- Verlust der bisherigen marktsichernden Stellung
- Verlust der generierten Daten an den Intermediär
- Reduktion auf die Rolle des reinen Zulieferers (herstellende Industrie) oder des reinen Handwerksbetriebes (Montageservices der Errichter)
- Stärkung des neuen Intermediärs, der aufgrund seiner Stellung in der Lage ist, unter Hinzunahme weiterer Partner den Nutzen für den Endkunden weiter zu erhöhen.

Zur richtigen Gefahr aus der Perspektive der Anbieter werden Plattformökonomien jedoch erst dann, wenn sie über eine ausreichend große Nutzer-Community verfügen. Des Weiteren sind aktuell zwar eine ganze Reihe von technischen und vertrieblichen Produkt- beziehungsweise Lösungskonfiguratoren auf dem Markt. Für komplexe Aufgabenstellungen sind diese in den meisten Fällen noch nicht mächtig genug. Beziehungsweise sind sie nur mit großem Aufwand so performant zu gestalten, dass über Security-Plattformen eine unternehmensübergreifende Vernetzung von Prozessen zur Software-gestützten Konfiguration von Security-Lösungen erfolgen kann. Domänenspezifisches Wissen und die enge Partnerschaft mit den Kunden, welche die Unternehmen der Branche in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, bieten einen gewissen Schutz. Doch was heute noch als Zukunftsvision erscheint, kann bei der Geschwindigkeit der technologischen Entwicklungen rasch Anwendungsreife erlangen.

Eine entscheidende Frage ist daher, wie die etablierten Unternehmen der Sicherheitstechnik ihr vorhandenes Domänenwissen mit Hilfe digitaler, datengetriebener Services für den Kunden nutzbar machen können. Gelingt dies bei gleichzeitiger Absicherung des Wissensvorsprungs gegenüber Dritten, können auch zukünftig Differenzierungspotenziale realisiert werden. Das ermöglicht den Unternehmen in der immer digitaler werdenden Welt auch zukünftig attraktive Geschäftsmodelle anzubieten – ohne selbst eine Plattform zu sein. 

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: 2109482



Der neue c-lever pro: Sicherheit und Design

Ihr Zutritt - einfach digital.

Die elektronische Beschlagslösung ist für Außentüren und Türen mit erhöhtem Sicherheitsanspruch wie geschaffen. Hochwertige Materialien erfüllen höchste Anforderungen in Sachen Robustheit, Wetterfestigkeit und Sicherheit. Der neue c-lever pro unterstützt aktuellste RFID-Technologien - auch mit Wireless- oder TouchGo-Funktion.

www.dormakaba.de