



Foto: opolja - stock.adobe.com

Die technische Evolution in der Sicherheitstechnik mündet auch in datengetriebene Geschäftsmodelle.

Datengetriebene Geschäftsmodelle in der Sicherheit

Beyond Data: Wie sich datengetriebene Geschäftsmodelle in der Sicherheitstechnik künftig nutzen lassen.

DR. PETER FEY & JULIA SCHEIB

Die Sicherheitstechnik wird künftig auch datengetriebene Geschäftsmodelle für sich entdecken und zu nutzen wissen, denn die Branche ist längst bekannt für neuartige Technologien. Sie hat mit innovativen Produkten stets auch Disruptionen in anderen Wirtschaftszweigen herbeigeführt. In Zeiten der Digitalisierung finden sich Unternehmen mit relevantem Wissensvorsprung jedoch häufig außerhalb der Branche Sicherheitstechnik. So ermöglicht die zunehmende Vernetzung von Devices Geschäftsmodelle, die über den klassischen Absatz von Hardware- und Dienstleistungen hinaus gehen, begünstigt aber gleichzeitig auch den Markteintritt neuer Wettbewerber. Die Digitalisierung birgt damit zwar Risiken für etablierte Player, schafft aber auch gute Chancen für „echte“ Innovationen jenseits des Produkts und das generelle Geschäftsmodell.

Die Zukunft der Sicherheitstechnik wird geprägt sein von Trends, die bereits heute signifikante Aus-



Julia Scheib, Senior Consultant bei Wieselhuber & Partner

wirkungen auf die Produkte und Dienstleistungen der Branche haben. Dazu gehören sicherlich die wachsende Verbreitung von KI-Systemen, Machine Vision und Hyper-Secure-Smart Home, aber auch die Cloud- beziehungsweise Edge-basierten Services, welche neue digitale und serviceorientierte Geschäftsmodelle überhaupt erst ermöglichen. Datengetriebene Geschäftsmodelle werden dabei von nahezu allen digitalen Trends begünstigt und stellen die höchste Stufe der technischen Evolution nicht nur in der Sicherheitstechnik dar.

Im Rahmen datengetriebener Geschäftsmodelle werden Daten zur Schlüsselressource des Unternehmens und die Wertschöpfung schwerpunktmäßig aus Daten generiert. Dabei besteht die Wertschöpfung im Allgemeinen aus zwei Bausteinen: Datenerhebung und Datenverarbeitung. Ergänzt werden diese zwei Bausteine durch den Datentransfer und die Datenspeicherung. In sicherheitsrelevanten Anwendungen spielt beim Datentransfer neben der Cyber-Security

Foto: Wieselhuber & Partner

vor allem die Latenz eine Rolle, weshalb sich Cloudlösungen nicht überall anbieten. In latenzkritischen Anwendungen wird daher auf lokale Rechenzentren beziehungsweise Edges, das heißt lokale Mini-rechenzentren, zurückgegriffen.

„Vergoldung“ von Daten mit den Geschäftsmodellen der Hyperscaler

Daten werden von Unternehmen in der Sicherheitstechnik bereits seit vielen Jahren über die verschiedensten Sensoren erfasst. Zum Standardrepertoire gehören beispielsweise Einbruchs- und Brandmeldesensoren sowie intelligente Kameras und Zutrittssysteme mit gezielter Personenerfassung. Die Verarbeitung erhobener Daten beschränkt sich jedoch häufig auf den Primärnutzen der Sensorik, das heißt auf das Erkennen möglicher Sicherheitsvorfälle. Kundenmehrwerte jenseits dieser Primärnutzen der Sicherheitstechnik zu schaffen, steht bei vielen Playern der Branche bislang noch nicht im Fokus ihrer Geschäftsmodelle.

Die Verarbeitung beziehungsweise die „Vergoldung“ von Daten steht hingegen im Zentrum der Geschäftsmodelle der „Hyperscaler“, wie Google, AWS, Microsoft und Apple. Diese kommen zwar aus der Informations- und Kommunikationstechnik, konnten über ihre Kompetenz im Bereich Daten jedoch bereits mehrfach den Eingang in neue, für sie bisher fremde Marktsegmente finden.

Plattformen, Sensoren und Software

In der Sicherheitstechnik zeichnet sich bereits heute ein wachsender Einfluss der Hyperscaler ab. Zwar scheinen die klassischen sicherheitstechnischen Märkte für die etablierten Anbieter der herstellenden Industrie und der Errichter, wie der gewerbliche und industrielle Bereich sowie die Kritische Infrastruktur, derzeit noch nicht angreifbar zu sein, eine Einflugschneise ist jedoch über den wachsenden Bereich Smart Home geöffnet. In diesem Segment sind eine Vielzahl von Anbietern in der Bandbreite von DIY- bis zu semi-professionellen Lösungen präsent. Auf den Plattformen der Hyperscaler wird heute schon eine hohe Zahl an eigenen oder fremden elektronischen Devices (Sensoren), aber auch die für die Steuerung erforderliche Software angeboten. So sind im Smart-Home-Bereich beispielsweise sowohl Apple als auch Google mit eigenen Lösungen vertreten.

Spinnen wir den Faden weiter: Was passiert, wenn einer der Hyperscaler maßgeschneiderte Software Suites beziehungsweise Mikro Services in Form von standardisierten Lösungen, zum Beispiel für den kleinen produzierenden Gewerbebetrieb, die Tankstelle oder den Einzelhandel bereitstellt? Die Plattformen für den Verkauf der Hardware sind schließlich bereits vorhanden. Der Schritt von Smart Home zu den gewerblichen Anwendungen ist dann nur noch eine Frage des Domänenwissens. Und andere Branchen zeigen, dass hier einiges in Bewegung gerät – warum also nicht auch in der Sicherheits-



Gegenüberstellung von klassischen Anbietern in der Sicherheitstechnik und Unternehmen der IT- und Kommunikationsbranche.

technik? Sicherheit ist ein Grundbedürfnis und geht durch alle Bevölkerungsschichten, politischen Lager und Ethnien. Damit eignet es sich hervorragend für das Geschäftsmodell der Hyperscaler. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung und in Anbetracht der Tatsache, dass der Wissensvorsprung von Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnik bei diesen Geschäftsmodellen enorm und kaum mehr einzuholen ist, stellt sich zwangsläufig die Frage nach möglichen Partnerschaften. Diese könnten ähnlich wie im Bereich Smart Home über entsprechende Softwareschnittstellen abgebildet werden.

Hemmende Faktoren

Hemmende Faktoren für datengetriebene Geschäftsmodelle sind jedoch auch Bedenken bezüglich der Datensicherheit und -souveränität – insbesondere, wenn bei den Lösungen Public Clouds beziehungsweise Dateninfrastrukturen der Hyperscaler eingesetzt werden. Mit Gaia-X wurde bereits eine europäische Alternative geschaffen, die neue Standards zur Sicherstellung der Datensicherheit setzt und die Abgängigkeit von amerikanischen und asiatischen „Hyperscalern“ über alle Branchen hinweg reduzieren soll. Ziel von Gaia-X ist der Aufbau einer leistungs- und wettbewerbsfähigen, sicheren und vertrauenswürdigen Dateninfrastruktur für Europa. Das Projekt wird dabei von Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung aus Deutschland und Frankreich gemeinsam mit weiteren europäischen Partnern vorangetrieben.

Gaia-X hat ohne Zweifel das Potenzial, den Umgang mit Daten deutlich zu verändern, und wird hierdurch indirekt wie direkt die Entstehung datengetriebener Geschäftsmodelle nachhaltig beschleunigen. Dabei bewegen sich erste Use-Cases der Gaia-X Initiative nicht nur im Automotive-Umfeld (Catena-X), sondern auch im Bereich „Smart Living Security“. Erstaunlich ist nur, dass im Gegensatz zur Catena-X-Initiative die Initiative Smart Living Security noch sehr rudimentär von Playern der Sicherheitstechnik durchgezogen ist. Da hier jedoch die Datenstandards der Zukunft gesetzt werden, könnte sich das mittelfristig als äußerst nachteilig erweisen.



Dr. Peter Fey, Mitglied der Geschäftsleitung bei Wieselhuber & Partner und Branchenexperte für die Sicherheitstechnik.

Zunehmende Vertikalisierung

Verstärkend auf den Trend zu datengetriebenen Geschäftsmodellen wirkt des Weiteren die zunehmende Vertikalisierung, das heißt die Bereitstellung von segmentspezifischen Lösungen. Statt singulärer Produkte werden von Kunden immer häufiger maßgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Herausforderungen in ihrem jeweiligen Business angefragt. Mit dem Angebot solcher Komplettlösungen erhöhen sich nicht nur die Menge der erhobenen und zu verarbeitenden Daten, sondern auch die Möglichkeiten, das eigene Lösungsportfolio um digitale Geschäftsmodelle zu ergänzen. Dies wiederum zahlt unmittelbar auf die kundenindividuelle Nutzenerwartung ein. Somit verstärken sich der Trend zur Vertikalisierung und zu datengetriebenen Geschäftsmodellen gegenseitig, und das singuläre Produkt rückt immer weiter in den Hintergrund.

Die zunehmende Durchdringung der Sicherheitstechnik mit datengetriebenen Geschäftsmodellen ist unvermeidlich und wird von einer Vielzahl von Trends innerhalb und außerhalb der Branche begünstigt. Um langfristig am Markt erfolgreich zu sein, sollten sich Unternehmen der Sicherheitstechnik folglich zunehmend vertikal ausrichten und ihr Portfolio über die Hardware und den Primärnutzen hinaus weiterentwickeln. Partnerschaften werden zukünftig einen größeren Stellenwert einnehmen und Anbieter von Sicherheitstechnik sollten die Integration geeigneter Datenschnittstellen sowie Mehrnutzen stiftender Software Suites frühzeitig in ihre Produkt-Roadmap einbinden. Die engmaschige Nachverfolgung aktueller Trends zum Beispiel über die Gaia-X-Initiative sowie Cloud- und Edge-Computing wird der Schlüssel dafür sein, dem Markt nicht hinterher zu laufen, sondern die Zukunft aktiv mitzugestalten. ■

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH:
www.wieselhuber.de



Die Wettbewerbslandschaft für die Sicherheitstechnik.