

STUDIE ZUR DIGITALISIERUNG IN DER SICHERHEITSTECHNIK





Ralf Margout
Geschäftsführer
Fachverband
interkey



Uwe Loof
Geschäftsführer
PAON GmbH

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Digitalisierung ist inzwischen in vielen Unternehmen und Lebensbereichen angekommen. Mit der Digitalisierung lassen sich neue Märkte und Kundenbeziehungen auch für kleinere Unternehmen gezielt erschließen und die wirtschaftliche Gestaltung von Geschäftsprozessen verbessern. Zudem ermöglichen neue Technologien die bisherigen Unternehmensgrenzen zu überwinden und die Zusammenarbeit u.a. zwischen Herstellern und Dienstleistern zu verbessern.

Die Vorteile der Digitalisierung liegen also auf der Hand, auch für die Branche der Sicherheitstechnik. Wegweisend für die Schließ- und Zugangskontrolle zu Gebäuden oder ganzen Gebäudekomplexen sind bereits heute digital vernetzte Schliess-Systeme. Folglich müssten viele Unternehmen längst auf dem Weg in die Digitalisierung sein. Aber ist dem wirklich so? Oder sind die Entwicklungen in vielen Unternehmen noch nicht weit genug, um die Chancen bereits heute aktiv nutzen zu können? Dieser aktuellen Frage gehen wir in dieser Studie nach, die auf den Ergebnissen einer Befragung der Mitgliedsunternehmen des Fachverbandes interkey aufsetzt.

Digitalisierung erscheint uns vielfach als zwei Seiten derselben Medaille: in der Dienstleistung ein neues Miteinander mit Kunden bzw. Lieferanten und in Unternehmen selbst der Umbruch hin zu einem neuen Verständnis der bisherigen geschäftlichen Ausrichtung. Nur ist vieles davon noch nicht im Alltag von Unternehmen angekommen, auch wenn die Vorteile der Digitalisierung deutlich auf der Hand liegen. Vertraute Strukturen und Abläufe haben ein hohes Beharrungsvermögen, die es aktiv zu gestalten gilt.

Die nachfolgende Studie zeigt dazu neben einem aktuellen Stand in den Unternehmen der Sicherheitstechnik auch die noch vorhandenen Entwicklungspotenziale in der Branche auf.

Viel Freude bei der Lektüre dieses wichtigen Zukunftsthemas wünschen Ihnen

Ralf Margout und Uwe Loof

STUDIE ZUR DIGITALISIERUNG IN DER SICHERHEITSTECHNIK

INHALTSVERZEICHNIS

- HINTERGRUND UND METHODIK Seite 4 – 5

- MANAGEMENT-SUMMARY Seite 6 - 7

- UMFELD UND GESCHÄFTSKLIMA Seite 8 - 10

- HERAUSFORDERUNGEN IN DER SICHERHEITSTECHNIK
Seite 11 - 14

- DIGITALISIERUNG IN DER SICHERHEITSTECHNIK- EINE ERSTE
EINORDNUNG Seite 15 - 18

- DIGITALISIERUNG UND TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN
Seite 19 - 22

- DIGITALISIERUNG – EIN BLICK AUF DEN KUNDEN
Seite 23 - 29

- DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB
Seite 30 - 39

- DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN VERBAND UND HERSTELLER
Seite 40 - 45

- SCHLUSSFOLGERUNGEN AUS DEN STUDIENERGEBNISSE
Seite 46 - 47

HINTERGRUND UND METHODIK



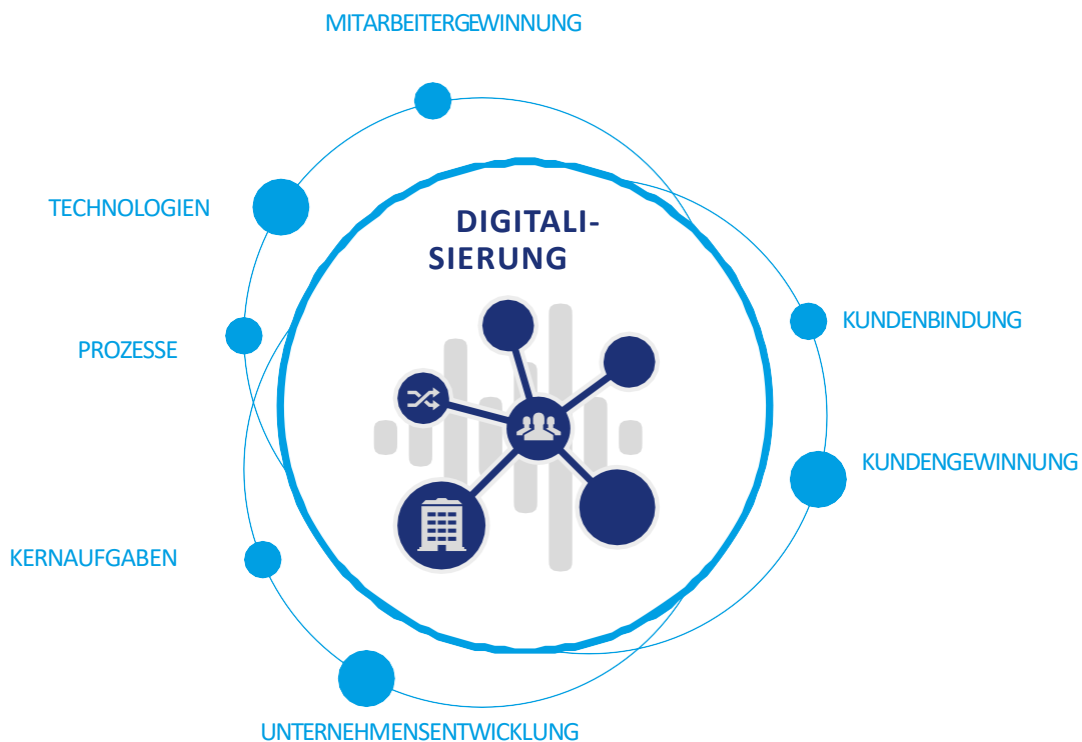
HINTERGRUND UND METHODIK

Hintergrund und Aufbau der Studie

Die Studie „**Digitalisierung in der Sicherheitstechnik**“ stellt die Digitalisierung in einem zentralen Lebensbereich des Menschen, dem Wunsch nach Sicherheit in den eigenen Räumen - in den Mittelpunkt der Betrachtung. Eine Thematik, die aktuell in aller Munde ist, jedoch für viele Entscheider in Unternehmen noch nicht wirklich greifbar zu sein scheint. Die Studie hinterfragt daher, inwieweit Digitalisierung sowohl in Sicherheitsfachgeschäften als auch für deren Kunden bereits einen nennenswerten Faktor bildet.

In Zusammenarbeit zwischen dem Fachverband interkey und dem Beratungsunternehmen PAON GmbH wurde im Februar 2019 erstmals gemeinsam mit den Mitgliedern eine Online-Befragung durchgeführt. Von den 184 im Verband organisierten Mitgliedsunternehmen haben sich 50 Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Unternehmensgrößen bzw. Regionen im D/A/CH-Raum an der Befragung beteiligt und damit einen guten und repräsentativen Einblick in die Entwicklung der Branche ermöglicht. Aufgrund der Ergebnisse können zudem Einschätzungen zu Herausforderungen und Potenziale der Branche abgeleitet werden, die ebenfalls Inhalt dieser Studie sind.

DER THEMATICHE BEZUGSRAHMEN FÜR DIE STUDIE



MANAGEMENT-SUMMARY (ZUSAMMENFASSUNG)



ERGEBNISSE IM GESAMTÜBERBLICK



WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG ERMÖGLICHT INVESTITIONEN

In den letzten Jahren ist die Branche kontinuierlich gewachsen und auch das letzte Geschäftsjahr verlief für die befragten Unternehmen sehr positiv. Das sind gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen, um die für die Digitalisierung auch notwendigen Investitionen zu bewältigen.



BEDEUTUNG DER DIGITALISIERUNG IN DER BRANCHE WÄCHST

Die Rückmeldungen seitens der Mitglieder zeigt, dass die Digitalisierung in der Branche angekommen ist und auch als Erfolgsfaktor eine zunehmend höhere Bedeutung für die Unternehmen hat. Der aktuelle Umsetzungsstand weist noch zahlreiche Handlungsfelder für die Zukunft auf.



DIGITALISIERUNG BRINGT NEUE KUNDENANFORDERUNGEN MIT SICH

Mit der Digitalisierung gehen auch neue Anforderungen der verschiedenen Kundengruppen an die Branche einher. Diese werden zwar wahrgenommen, in der Umsetzung passender Maßnahmen zur Bewältigung dieser neuen bzw. zusätzlichen Kundenanforderungen besteht aber noch ein großes Potenzial.



MITGLIEDSBETRIEBE NUTZEN DIGITALISIERUNG NOCH VOR ALLEM INTERN

In den bisherigen Umsetzungsmaßnahmen zur Digitalisierung liegt der Focus auf der Weiterentwicklung der internen Organisation, vor allem durch eine verstärkte Nutzung neuer Informationstechnologien für Prozessoptimierungen und zur Verbesserung des Informationsflusses.



TOOLS UND SYSTEMATIKEN FÜR DIE WEITERE NUTZUNG NOTWENDIG

Die Studienergebnisse zeigen den Bedarf der Unternehmen auf, dass die Unternehmen neue Tools und Systematiken nutzen wollen bzw. müssen, um die Möglichkeiten aus der Digitalisierung umfassend nutzen zu können. Zu diesen Themen wird ein erhöhter Bedarf nach Information und Erfahrungsaustausch deutlich.

UMFELD UND GESCHÄFTSKLIMA



UMFELD UND GESCHÄFTSKLIMA



TRADITION – Mehr als 60 % der befragten Unternehmen hat eine Firmenhistorie die länger als 5 Jahre andauert, teilweise bis ins letzte Jahrhundert hinein

90 %



KUNDEN – die 3 großen Kundengruppen Geschäfts- und Privatkunden als auch Öffentliche Kunden sind nahezu paritätisch bei allen Mitgliedsunternehmen vertreten.

33 %



REGION – Die meisten Kunden sind in der erweiterten Region der Mitgliedsbetriebe (= 86 %) angesiedelt und bilden den Kundenstamm der Unternehmen.

86 %



MITARBEITER – Die überwiegend klein- und mittelständischen Betriebe beschäftigten in der Spitze mehr als 50 Mitarbeiter. Die Betriebe mit bis zu 10 Mitarbeitern bilden mit 66 % allerdings die Majorität der Branche ab.

66 %



UMSATZ – In 2018 wurde im Durchschnitt aller befragten Unternehmen ein Jahresumsatz von 2,3 Mio. erzielt, der sich damit in etwa auf dem des Vorjahres bewegt.

2,3 Mio.

UMFELD UND GESCHÄFTSKLIMA

DAS GESCHÄFTSKLIMA 2018 – EIN RÜCKBLICK

Von den befragten Unternehmen wird der Verlauf des letzten Geschäftsjahres als positiv bis hin zu sehr positiv bewertet.

Nur ein sehr geringer Prozentsatz der teilnehmenden Unternehmen ist mit der Geschäftsentwicklung des Vorjahres nicht zufrieden (knapp 5 %)

Aus dieser Position der (wirtschaftlichen) Stärke lassen sich notwendige Zukunftsvorhaben, wie u.a. die Digitalisierung aktiv angehen.

In wirtschaftlich schwierigeren Jahren fehlt dazu häufiger der notwendige Investitionsrahmen.

Zufriedenheit mit der Geschäftsentwicklung in 2018

30 % SEHR ZUFRIEDEN



50 % ZUFRIEDEN

14 % NEUTRAL

4 % WENIG ZUFRIEDEN

2 % UNZUFRIEDEN

HERAUSFORDERUNGEN IN DER SICHERHEITSTECHNIK



HERAUSFORDERUNGEN IN DER SICHERHEITSTECHNIK

Das Geschäftsklima – Ein Ausblick auf das Jahr 2019

Die befragten Unternehmen erwarten auch für Geschäftsjahr 2019 eine gute Geschäftsentwicklung.

Nur 12 % der befragten Unternehmen gehen von einer rückläufigen Geschäftsentwicklung aus.

Nahezu 2/3 der befragten Unternehmen gehen von einer ähnlich guten Geschäftsentwicklung in 2019 wie im Vorjahr aus.

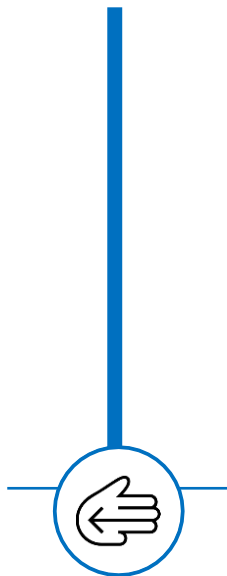
Erwartungen zu der Geschäftsentwicklung in 2019

24 %



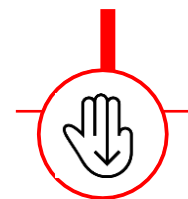
STEIGERUNG

64 %



GLEICHBLEIBEND

12 %



RÜCKLÄUFIG



Was hat die Branche in 2018 bewegt?

**DIE GRÖSSTEN
UNTERNEHMERISCHEN
HERAUSFORDERUNGEN ?**



64 %

Bewältigung der administrativen
Herausforderungen

**IN WELCHEN FELDERN
HABEN SIE DIE MEISTE ZEIT
INVESTIERT?**



45 %

Bewältigung der administrativen
Aufgaben



64 %

Mitarbeitergewinnung



39 %

Prozessoptimierungen



46 %

Prozessoptimierungen



39 %

Mitarbeitergewinnung

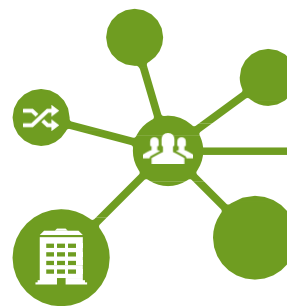
HERAUSFORDERUNGEN IN DER SICHERHEITSTECHNIK

In welchen Feldern wünschen Sie sich eine Entlastung durch die Digitalisierung

Steigende Investitionen in der IT-Technik, aber vor allem neue und zusätzliche Investitionen in die Personalgewinnung, die durch den steigenden Fachkräftemangel notwendig werden, bilden eine weitere zentrale Herausforderung. Hier sollen digitale und damit kostengünstigere Geschäftsprozesse für eine Entlastung sorgen, um das **Erreichen der Wirtschaftlichkeit** sicherzustellen.

Durch eine bessere Markttransparenz und Information der Verbraucher wird die **Bindung bestehender Kunden** in allen Kundensegmenten eine steigende Herausforderung, wie die Rückmeldung der befragten Unternehmen zeigt. Hier wird durch digitale Lösungen eine Entlastung erwartet.

In erster Linie erwarten die an der Studie teilnehmenden Unternehmen durch die Digitalisierung eine konkrete **Entlastung** bei der Bewältigung der vielfältigen und im Umfang kontinuierlich steigenden administrativen Aufgaben in Ihrem Betrieb.



DIGITALISIERUNG

ERREICHEN DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

Nr.3

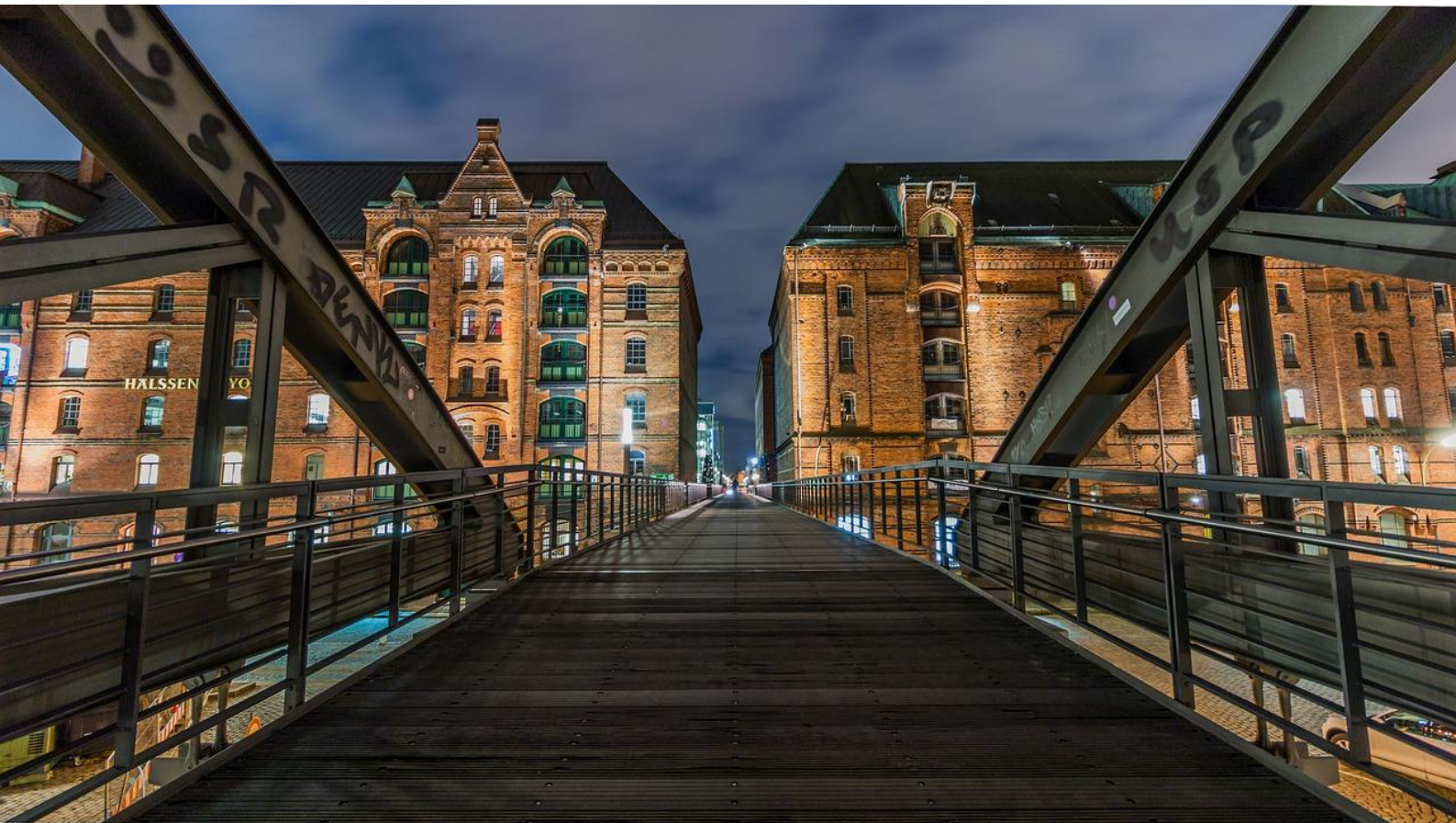
KUNDENBINDUNG

Nr.2

BEWÄLTIGUNG DER ADMINISTRATIVEN AUFGABEN

Nr.1

DIGITALISIERUNG IN DER SICHERHEITSTECHNIK- EINE ERSTE EINORDNUNG



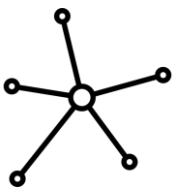
DIGITALISIERUNG IN DER SICHERHEITSTECHNIK- EINE ERSTE EINORDNUNG

DIGITALISIERUNG – EINE EINORDNUNG

Der Begriff der Digitalisierung hat mehrere Bedeutungen. Er kann die digitale Umwandlung und Darstellung bzw. Durchführung von [Information](#) und [Kommunikation](#) oder die digitale Modifikation von Instrumenten, Geräten und Fahrzeugen ebenso meinen wie die digitale Revolution. Während im 20. Jahrhundert die Informationstechnologie (IT) vor allem der [Automatisierung](#) und Optimierung diente, Privathaushalt und [Arbeitsplatz](#) modernisiert, Computernetze geschaffen und Softwareprodukte wie Office-Programme und Enterprise-Ressource-Planning-Systeme eingeführt wurden, stehen seit Anfang des 21. Jahrhunderts [neue Technologien](#) und innovative [Geschäftsmodelle](#) sowie Autonomisierung, Flexibilisierung und [Individualisierung](#) in der Digitalisierung im Vordergrund. Diese hat eine neue Richtung genommen und mündet in die vierte industrielle Revolution, die wiederum mit dem Begriff der [Industrie 4.0](#) (auch "Enterprise 4.0") verbunden wird.

Im Zuge der Digitalisierung haben die nachstehenden Erfolgsfaktoren eine erhöhte unternehmerische Bedeutung (in Abgrenzung zu traditionellen Geschäftsmodellen) erlangt und bilden daher auch die inhaltlichen Eckpunkte im Rahmen der Studie:

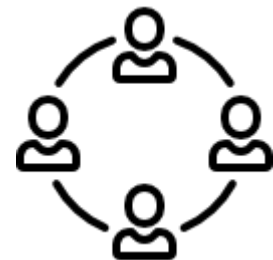
VERNETZUNG



VIRTUALISIERUNG



KUNDENZENTRIERUNG



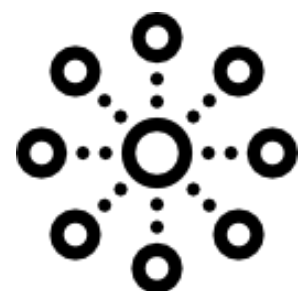
SCHNELLIGKEIT



FLEXIBILITÄT

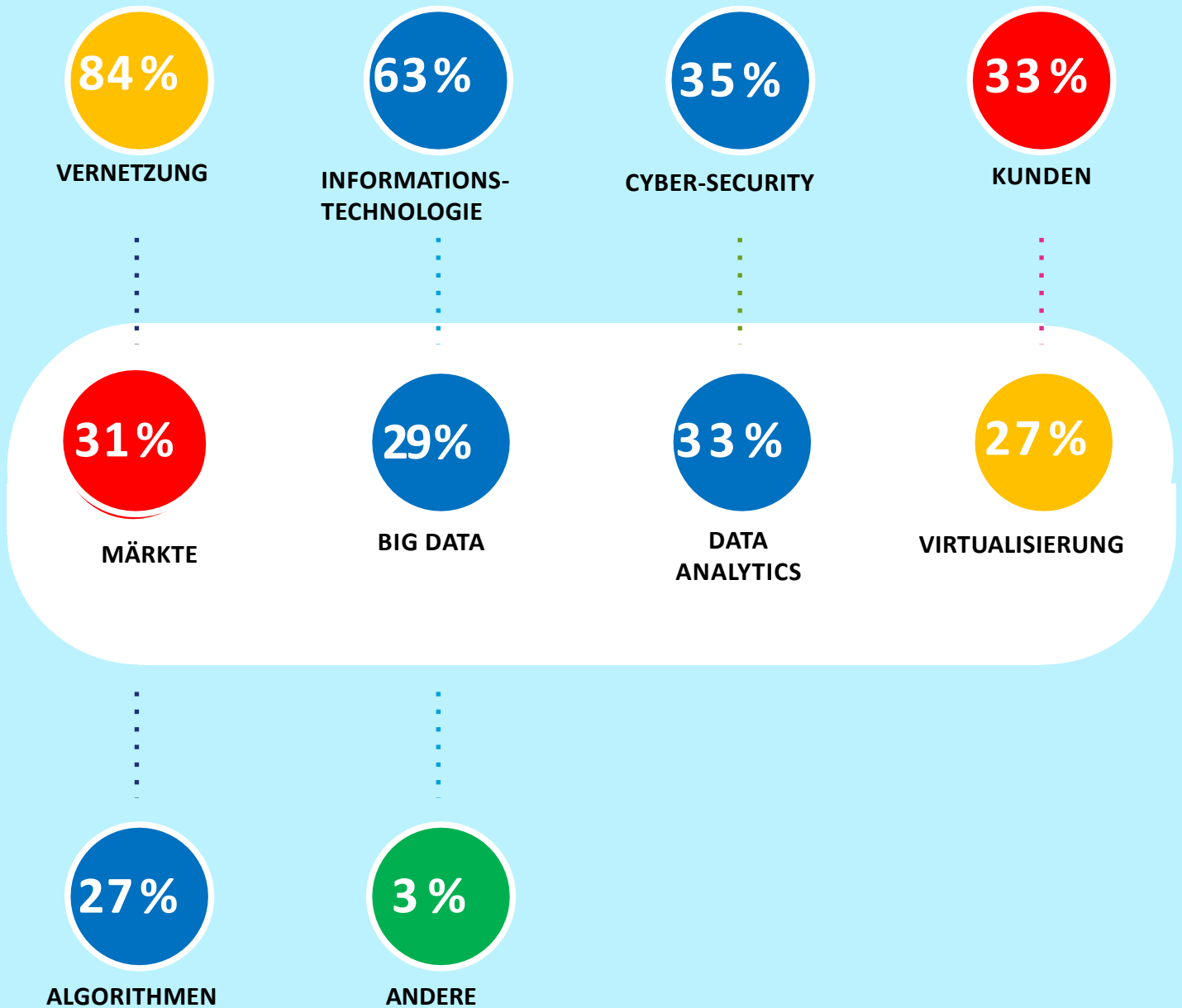


ANPASSUNG





Was verbinden Sie persönlich mit dem Begriff der Digitalisierung? (Ergebnisse der Befragung)



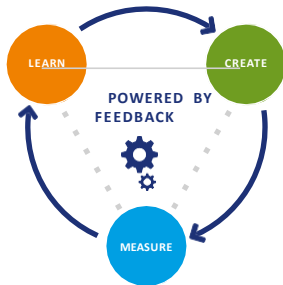


Wie beurteilen Sie die Bedeutung folgender Aspekte im Zuge der weiteren Digitalisierung?

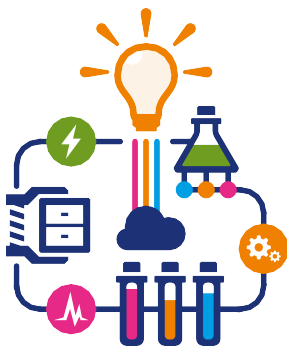
4 = sehr wichtig, 1 = unwichtig



3,81
Datensicherheit



3,51
Vernetzung



3,46
Cyber-Security

Geringere Bedeutung:
Mechatronik, Virtualisierung, Data Analytics

DIGITALISIERUNG UND TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN



DIGITALISIERUNG UND TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN

Welche Trends sind im Zuge der Digitalisierung aus Ihrer Sicht besonders relevant?



TRENDS

1 = sehr relevant,
4 = unbedeutend



FÜR IHRE KUNDEN



FÜR IHR UNTERNEHMEN

| TRENDS | FÜR IHRE KUNDEN | FÜR IHR UNTERNEHMEN |
|--------------------------------------|-----------------|---------------------|
| SMART HOME | 1,78 | 1,87 |
| CYBER-SECURITY | 1,89 | 1,77 |
| SMART LIVING | 2,16 | 2,22 |
| VERNETZTE WIRTSCHAFT | 2,23 | 1,83 |
| IOT (INTERNET DER DINGE) | 2,41 | 2,25 |
| NEUE ENERGIEKONZEPTE | 2,44 | 2,64 |
| BIM (BUILDING INFORMATION MODELLING) | 2,63 | 2,58 |
| NEUE ARCHITEKTURKONZEPTE | 2,84 | 2,70 |

Relevante Trends

In den Studienergebnissen zu den relevanten Trends fällt auf, dass die bereits bekannten Trends (u.a. Smart Home und Smart Living) in ihrer Relevanz deutlich höher als beispielsweise der Zukunftstrend IoT und Digitale Wirtschaft sind.




Die wesentlichen Trends werden sowohl für die Kunden als auch für das eigene Unternehmen als sehr wichtig erachtet.

Die in den angrenzenden Branchen (Bau- und Immobilienwirtschaft) bereits intensiv diskutierten Trends bzgl. neuer Architekturkonzepte und das in 2020 zur Einführung gelangende BIM wurden von den Befragten für das eigene Unternehmen als deutlich relevanter eingeschätzt als für ihre Kunden.

ANMERKUNG: Sofern diese Trends aus den angrenzenden Branchen nicht ausreichend mit berücksichtigt werden, können mögliche Geschäftspotenziale aus diesen Handlungsfeldern in der Sicherheitstechnik nicht aktiv aufgegriffen werden.

DIGITALISIERUNG UND TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN

Wie beurteilen Sie neue Vertriebswege hinsichtlich Bedeutung und Wirkung?

|  | 1 = steigend, 2 = gleichbleibend 3 = fallend |  |  |
|---|--|---|---|
| INSTRUMENTE | | BEDEUTUNG | WIRKUNG |
| PLATTFORMEN (Z.B. AMAZON) | | 1,59 | 2,56 |
| DATENALLIANZEN | | 1,58 | 1,53 |
| VERBUNDGRUPPEN | | 1,69 | 1,67 |
| DIREKTVERMARKTUNGEN DURCH HERSTELLER | | 1,49 | 2,57 |
| SOCIAL- MEDIA-LÖSUNGEN | | 1,69 | 2,03 |

Neuen Vertriebswegen wird seitens der Befragten eine insgesamt steigende Bedeutung zugemessen. Mit Blick auf die vielfältigen Angebote auf Herstellerseite werden dazu Datenallianzen und Plattformen als auch Direktvermarktungen durch den Hersteller die größte Bedeutung gegeben.

Social-Media-Lösungen und die Nutzung neuer Vertriebswege im Rahmen von Verbundgruppen wird eine eher gleichbleibende Bedeutung zugewiesen.

Ganz im Gegensatz dazu steht die Einschätzung zur möglichen Wirkung der vorgenannten Vertriebswege.

Neben der positiven Wirkung von Datenallianzen wird auch die Wirkung des Vertriebsweges Verbundgruppen positiv eingeschätzt.

DIGITALISIERUNG UND TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN

Welche der zukünftigen Technologien haben einen Einfluss auf Ihr Unternehmen?

1 = sehr wichtig, 7 = unwichtig,

ZUKÜNFTIGER EINFLUSS?

1,65 Mobiles Internet
2,48 Cloud Systeme
3,18 Software-As-A-Service

4,10 Data Analytics
4,95 Virtual/Augmented Reality
5,90 Blockchain
5,75 Künstliche Intelligenz

Beim Einfluss künftiger Technologien für die befragten Unternehmen aus der Sicherheitstechnik fällt auf, dass der Einfluss der bereits etablierten Technologien deutlich höher ausfällt als die noch nicht so verbreiteten Technologien.

Es fällt auf, dass ein Großteil der Befragten bislang weitestgehend nur über Grundlagenwissen zu den neuen Technologien verfügt.

Seitens des Verbandes besteht die Möglichkeit, durch gezielte Angebote dieses Wissen schrittweise im Mitgliederkreis aufzubauen.

IHNEN BEREITS BEKANNT?

1,83 Mobiles Internet
1,93 Cloud Systeme
2,20 Software-As-A-Service

2,51 Data Analytics
2,59 Virtual/Augmented Reality
2,82 Blockchain
2,70 Künstliche Intelligenz

1 = verfüge über Expertenwissen, 3 = kaum Kenntnisse

DIGITALISIERUNG – EIN BLICK AUF DEN KUNDEN





VERÄNDERTE KUNDENBEDÜRFNISSE

In welchen Feldern nehmen Sie Veränderungen im Zuge der Digitalisierung wahr?

INFORMATIONSBESCHAFFUNG

! 81 %

⚡ 90 %

KÜRZERE REAKTIONSZEITEN

! 71 %

⚡ 59 %

UMFASSENDEES SERVICE-ANGEBOT

! 50 %

⚡ 42 %

Geschäftskunden

Privatkunden



VERÄNDERTE KUNDENBEDÜRFNISSE

In welchen Feldern nehmen Sie Veränderungen im Zuge der Digitalisierung wahr?

HÖHERE PREIS-SENSIBILITÄT



VERBESSERTE TRANSPARENZ ÜBER MITBEWERBER



INFORMIERTERE KUNDEN

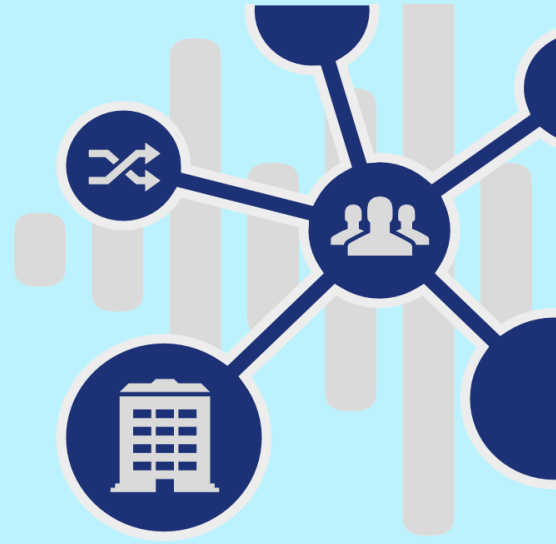


Geschäftskunden

Privatkunden

VERÄNDERTE KUNDENBEDÜRFNISSE

In welchen Feldern nehmen Sie Veränderungen im Rahmen der Digitalisierung wahr?



RUND-UM-LÖSUNGEN (NICHT NUR TEILASPEKTE)



DIGITALE ZUGANGSWEGE ZUM UNTERNEHMEN



ANDERE



Geschäftskunden

Privatkunden

DIGITALISIERUNG – EIN BLICK AUF DEN KUNDEN

In welchen Feldern nehmen Sie Veränderungen im Zuge der Digitalisierung wahr ?

Geschäftskunden

Im Segment der Geschäftskunden werden vor allem

1. die Informationsbeschaffung der Geschäftskunden
2. Kürzere Reaktionszeiten
3. Informiertere Kunden
4. Der Bedarf für digitale Zugangswege zum Unternehmen

als zentrale Faktoren der Veränderungen wahrgenommen.

In der Konsequenz gilt es für die Mitgliedsbetriebe nicht nur in Zukunft in diesem Kundensegment verschiedene Handlungsfelder zu berücksichtigen, sondern GESCHWINDIGKEIT (= REAKTIONSZEIT) wird in diesem Feld immer mehr zum unternehmerischen Erfolgsfaktor

Privatkunden

Im Segment der Privatkunden werden vor allem

1. die Informationsbeschaffung der Privatkunden
2. Eine höhere Preis-Sensibilität
3. Informiertere Kunden

als zentrale Faktoren der Veränderungen wahrgenommen.

Dabei fällt die starke Dominanz des Faktors Informationsbeschaffung für dieses Kundensegment auf, dem die Mitgliedsunternehmen auch bei der Gestaltung ihres Außenauftritts mit berücksichtigen sollten.

ANMERKUNG: Den unterschiedlichen Bedürfnissen beider Kundengruppen sollte seitens der Unternehmen aus der Sicherheitstechnik vor allem im Marketing und Vertrieb noch stärker Rechnung getragen werden. Vor allem digitale Lösungen bieten dazu beste Möglichkeiten.

DIGITALISIERUNG – EIN BLICK AUF DEN KUNDEN

Erschließung neuer Kundengruppen

Wo sehen Sie Möglichkeiten, neue Kundengruppen für Ihr Unternehmen zu erschließen?



1,9

Smart Home



2,6

Online-

Handel



2,7

Digitale Plattformen



2,7

Im Rahmen von
fachübergreifender
Zusammenarbeit

1 = höchste Möglichkeit, 4 = niedrigste Möglichkeit

DIGITALISIERUNG – EIN BLICK AUF DEN KUNDEN

Die Studienergebnisse zeigen, dass die Bedürfnisse und Bedarfe der Kunden in den Mitgliedsunternehmen in sehr heterogener Weise erfasst werden.

Überwiegend dominiert noch das persönliche Gespräch bzw. die Einzelberatung mit dem Kunden.

In einzelnen Unternehmen werden ERP-Systeme oder vergleichbare IT-Systeme (z.B. CRM) genutzt, diese bilden aufgrund der Rückmeldung aber noch die Minderheit.

Verschiedene Befragte gaben aber auch an, dass sie bislang noch nicht systematisch die Kundenbedürfnisse/-bedarfe erfassen.

ANMERKUNG: Im Zuge der Digitalisierung verändern sich einerseits die Kundenbedürfnisse sehr schnell, zum anderen haben die Kunden ein erhöhtes Informationsbedürfnis. Um beide Aspekte ausreichend berücksichtigen zu können, sind Investitionen zur Erfassung der Kundenbedürfnisse/-bedarfe sehr sinnvoll.

Wie erfassen Sie heute die Bedürfnisse und Bedarfe Ihrer Kunden?



PERSÖNLICHES
GESPRÄCH



NUTZUNG ERP-
SYSTEM



DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB



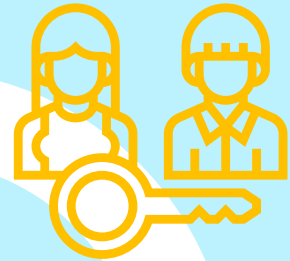


Was sind externe Gründe die Digitalisierung zu forcieren?



70 %

Neue bzw. veränderte Märkte



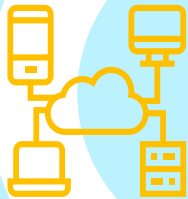
38 %

Geänderte Kundenbedürfnisse



33 %

Finanzielle Rahmenbedingungen



25 %

Neue Technologien



14 %

Gesellschaftlicher Wandel



10 %

Veränderter Arbeitsmarkt

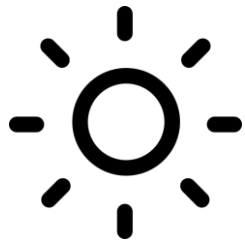


Wie beurteilen Sie die Chancen, für Ihren Betrieb positive Effekte aus der Digitalisierung zu ziehen?



15 %

Sehr hoch



47 %

Hoch





39 %

Neutral

DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB

Was sind die Haupttreiber, die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen voran zu bringen?

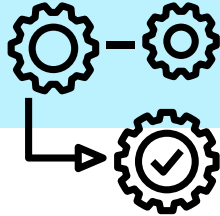
| BEREICHE | 2018 AKTUELL |
|---|-----------------|
| PROZESS-OPTIMIERUNGEN | 73% |
| EFFIZIENZ-STEIEGERUNG | 66% |
| INFORMATIONENFLUSS | 44% |
| NOTWENDIGKEIT FÜR EIN VERNETZTES ARBEITEN | 37% |
| WUNSCH DER GESCHÄFTSFÜHRUNG | 34% |
| NEUE IT-LÖSUNGEN | 12% |
| MITARBEITERWÜNSCHE | 10% |
| ANDERE | 2% |

Aus den Rückmeldungen innerhalb der Studie wird deutlich, dass die befragten Unternehmen bislang bei der Digitalisierung im eigenen Betrieb den Focus auf Faktoren zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit (=Effizienz) gerichtet haben.

Prozessoptimierungen standen bzw. stehen dabei im Vordergrund.



IN WELCHEN FELDERN SETZEN SIE BEREITS MASSNAHMEN UM?



63 %

Prozess-Optimierungen



55 %

Informationsfluss



43 %

Mitarbeiter



53 %

IT



43 %

Ausrichtung des Unternehmens



40 %

Vernetztes Arbeiten



35 %

Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB

IN WELCHEN FELDERN SETZEN SIE BEREITS MASSNAHMEN UM?

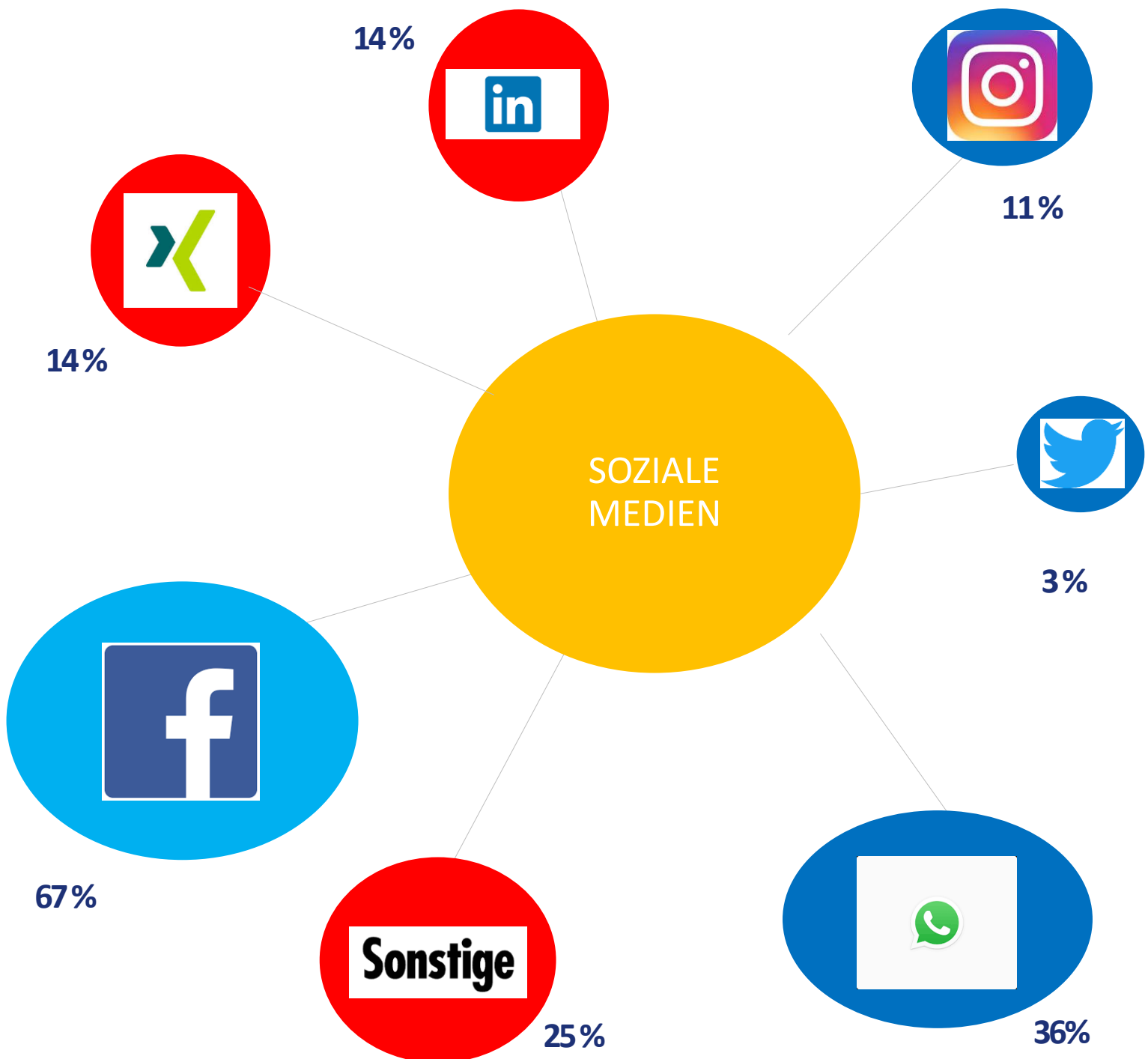
Aus den Studienergebnissen wird deutlich, dass die befragten Unternehmen in der Sicherheitstechnik bislang vor allem digitale Maßnahmen und Initiativen aufgesetzt haben, um die über Prozess-Optimierungen und eine Verbesserung des Informationsflusses die Innen-Organisation des Betriebes weiter zu entwickeln.

Bezüglich der langfristigen Weiterentwicklung des Geschäftsmodells, bzw. der künftigen unternehmerischen Ausrichtung in Bezug auf die Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung, wurden deutlich weniger Maßnahmen bislang umgesetzt.

Aus den Rückmeldungen ist auch noch nicht zu erkennen, dass die Möglichkeiten der Digitalisierung auch dazu genutzt werden, dem stetig steigenden Fachkräfte-Mangel durch neue Arbeitsformen und eine Verbesserung der Arbeitgeberattraktivität entgegenzuwirken.

DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB

In welchen sozialen Medien ist Ihr Unternehmen vertreten?

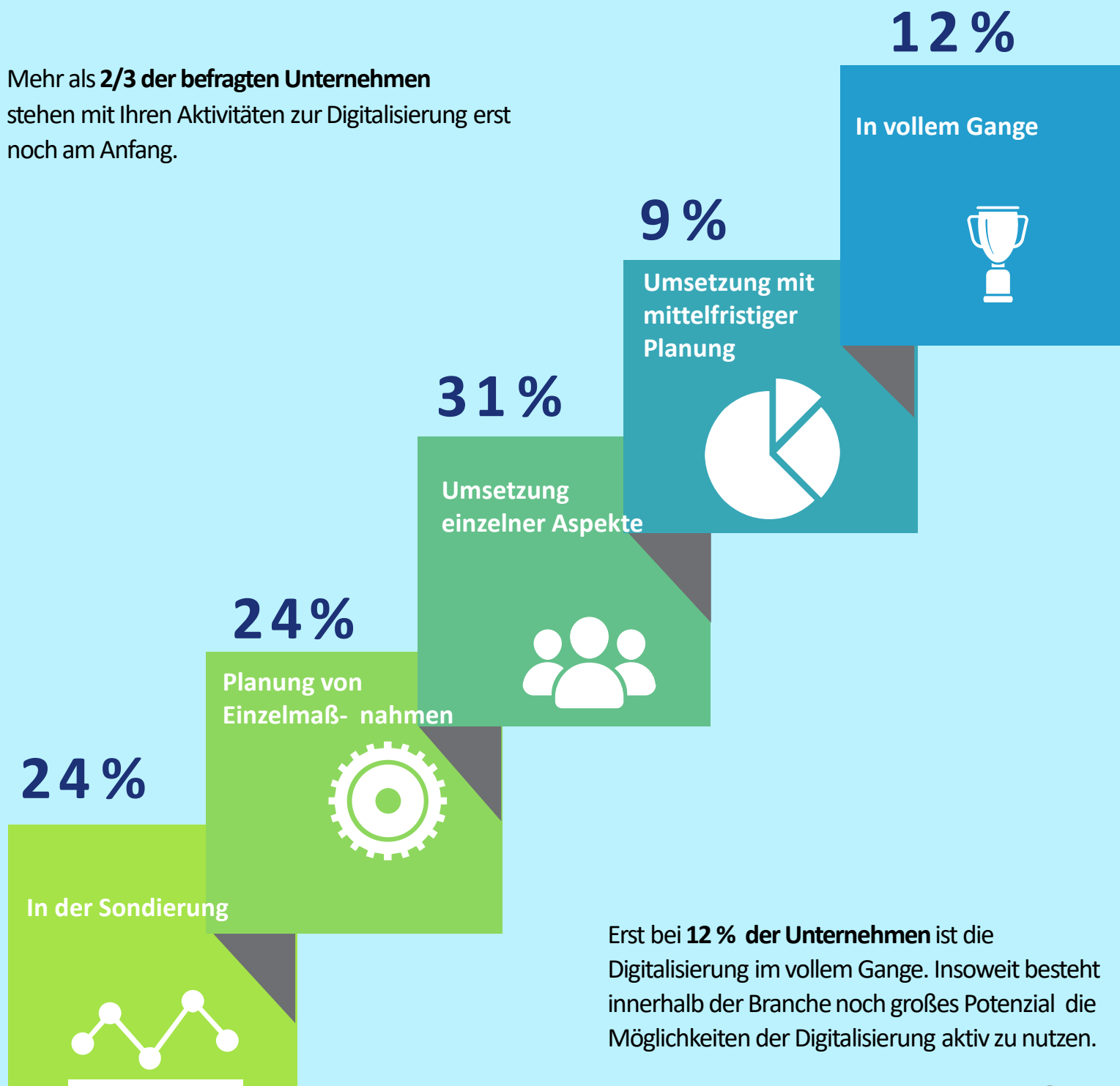


In der Nutzung sozialer Medien dominieren derzeit Kommunikations-Medien, die auch eine verbesserte Zusammenarbeit im Betrieb ermöglichen. Eine hohe Nutzung sozialer Medien im Bereich Marketing ist aufgrund der Rückmeldungen eher nicht erkennbar.

DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB

In welchem Reifegrad der Digitalisierung befindet sich Ihr Unternehmen gerade?

Mehr als **2/3** der befragten Unternehmen stehen mit Ihren Aktivitäten zur Digitalisierung erst noch am Anfang.



Erst bei **12 %** der Unternehmen ist die Digitalisierung im vollem Gange. Insoweit besteht innerhalb der Branche noch großes Potenzial die Möglichkeiten der Digitalisierung aktiv zu nutzen.

In welchem Umfang werden Ihre Kernprozesse bereits digital unterstützt?



Vollständig = 1,0

Gar nicht = 5,0

DIE DIGITALISIERUNG IM EIGENEN BETRIEB

In welchen Feldern werden bereits Maßnahmen umgesetzt?

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die befragten Unternehmen derzeit vor allem im Bereich der Transaktions-Prozesse die Möglichkeiten der Digitalisierung bereits aktiv nutzen .

Die führende Rolle bei der Digitalisierung nimmt die Buchhaltung und das interne Rechnungswesen ein, da hier erfahrungsgemäß auch gut funktionierende Schnittstellen zu externen Dienstleistern (v.a. dem Steuerberater) bestehen.

In hohem Maße werden digitale Lösungen von den befragten Unternehmen auch bereits im Bereich des Bestell- und Lieferwesens als auch im Kundenmanagement genutzt. Dies gilt zudem durchaus auch für den Bereich Interne Verwaltung.

Nur teilweise finden digitale Lösungen bereits Anwendung im Bereich der Unternehmenssteuerung/-planung bzw. für den Vertrieb und Marketing. Auch im Bereich der Digitalisierung des Kerngeschäftes (Fertigung und Instandhaltung von Anlagen) haben erst einige der befragten Unternehmen die Digitalisierung aktiv voran getrieben.

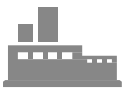
Das größte Nutzungspotenzial besteht im Bereich des Personal-Managements. Dies überrascht insoweit, als das der steigende Fachkräfte-Mangel eine zentrale Herausforderung für die Branche ist und bleibt.

DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN VERBAND UND HERSTELLER



DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN VERBAND UND HERSTELLER

In welchen Bereichen nutzen Sie bereits die Angebote des Verbandes interkey und seiner Partner?



| BEREICHE | AKTUELL |
|--------------------------------|---------|
| MARKETING | 61 % |
| UNTERNEHMENSPLANUNG/-STEUERUNG | 26 % |
| KUNDEN-MANAGEMENT | 18 % |
| BUCHHALTUNG/RECHNUNGSWESEN | 18 % |
| VERTRIEB | 16 % |
| PERSONAL-MANAGEMENT | 11 % |
| PROJEKT-MANAGEMENT | 5 % |
| INSTANDHALTUNG VON ANLAGEN | 5 % |

DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN VERBAND UND HERSTELLER

Welche digitalen Lösungen des Verbandes und seiner Partner nutzen Sie bereits?



| BEREICHE | AKTUELL |
|---|---------|
| INTERNET-FOREN | 61 % |
| DATENBANKEN | 40 % |
| MITGLIEDER-HOMEPAGE | 29 % |
| WEBSHOP (NORDWEST AG) | 26 % |
| DIGITALE ARTIKELDATEN | 24 % |
| ERP-SYSTEM INTERKEY OFFICE | 18 % |
| DIGITALE SCHLIESSANLAGEN- VERWALTUNG (PORTIER) | 18 % |
| PLATTFORM FÜR DATEN-/ARBEITS- SCHUTZ (MYBREEV) | 11 % |

Aus den Rückmeldungen der Befragten wird deutlich, dass die Angebote des Verbandes (und seiner Partner) am stärksten genutzt werden, die einen fachlichen Austausch aktiv unterstützen.

Hinsichtlich der weiteren Angebote besteht noch erhebliches Nutzungspotenzial im Kreise der Mitgliedsunternehmen.

DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN VERBAND



Information

„Informationen über der derzeitigen Stand der Digitalisierung in den verschiedenen Bereichen, die rechtlichen Voraussetzungen und den gesetzlichen Vorgaben“

„Regelmäßige Informationen – kurz, knapp und kostenlos“



Weiterbildung

„Nicht nur die Werrkzeuge zur Verfügung stellen, sondern auch die Möglichkeiten/Anwendungen ERKLÄREN/schulen“

„Vorstellung und Schulung bezüglich Tools und Systematiken zur Digitalisierung von Prozessen, Abläufen, Marktpräsenz“



Standards

„Einheitliche Standards, nach denen man sich richten kann und entsprechenden Support erhält“

„Mit Raspberry ... Schnittstellen zu unterschiedlichen Bussystemen (z.B. Balitrand Cannes -> hometec) erstellen lassen -> Zusammenspiel digitale Schließzylinder und Haustechnik“



Erfahrungsaustausch

„Vorstellung und Schulung bezüglich Tools und Systematiken zur Digitalisierung von Prozessen, Abläufen, Marktpräsenz“

„mehr noch Erfahrungsaustausch in der Marktentwicklung in ganz Europa“

DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN HERSTELLER



Artikeldaten

„Einheitliche Schnittstellen bzw. Datenformate für Artikeldaten und Preislisten“

„kostenlose Übernahme von Material-ind. Preisdatendaten“



Bestellwesen

„digitalisierte Bestellmöglichkeiten bei allen größeren Herstellern“

„Digitalisierte Preislisten der Hersteller“



Informationen

„verständliche und einfache Handhabung einzelner Digitalisierungen“

„Aktuelle Informationen in den betreffenden Bereichen“

= Rückmeldungen der Befragten

DIGITALISIERUNG - ERWARTUNGEN AN HERSTELLER



Technischen Support

„Oberste Priorität hat für uns, dass die Hersteller ihre digitalen Produkte in einen stabilen Lauf bringen !! „

„Nutzerfreundlichere und anwenderorientierter Bereitstellung von Daten, ggf. mit Hersteller übergreifender Vereinheitlichung“



Vertriebs-unterstützung

„Unterstützung bei Kundenlösungen bei Zutrittskontrollanlagen / Zeiterfassungssysteme“

„Amazon zeigt (z.B. Kundenbindung USA über Lieferservice "vor's Bett etc) wo es zukünftig lang gehen wird“

„mehr noch eingehen auf die Kundenwünsche, Fokussierung auf Smart Home“

= Rückmeldungen der Befragten

SCHLUSSFOLGERUNGEN AUS DEN STUDIENERGEBNISSEN



SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass sich bereits einige Unternehmen aus der Branche der Digitalisierung Ihres Unternehmens bzw. mit der Nutzung digitaler Potenziale in der Zusammenarbeit mit Kunden auseinandersetzen. In der Breite besteht allerdings noch erhebliches Potenzial, was in folgenden Schlussfolgerungen mündet:



DIE HINWENDUNG ZUR DIGITALISIERUNG IST IN DER BRANCHE ERFOLGT. EIN HOHER DIGITALISIERUNGSGRAD IST ABER NOCH NICHT ERKENNBAR



FÜR EINE KONSEQUENTE NUTZUNG DER DIGITALEN POTENZIALE IST DER KUNDENFOCUS DER BRANCHE ALS AUCH DIE NUTZUNG NEUER TECHNOLOGIEN AUSZUBAUEN



IN DEN UNTERNEHMEN SIND DIE INITIATIVEN UND AKTIVITÄTEN ZUR DIGITALISIERUNG WEITER KONSEQUENT FORTZUFÜHREN



UM DIE POTENZIALE ERSCHLIESSEN ZU KÖNNEN, BEDARF ES NEUER GEZIELTER INFORMATIONENANGEBOTE UND AUSTAUSCHPLATTFORMEN, AUCH SEITENS DES VERBANDES