

28.11.2017 – 10:01 Uhr

## Bain-Studie zum Internet der Dinge / Bei Unternehmenskunden ist die Nachfrage nach IoT-Anwendungen besonders hoch

München/Zürich (ots) -

Das IoT-Geschäft im B2B-Sektor nimmt bis 2020 auf weltweit 331 Milliarden US-Dollar zu

- Deutsche Elektronik- sowie Softwarekonzerne und Maschinenbauer konkurrieren mit US-amerikanischen Wettbewerbern
- Mehr als 60 Prozent der am Internet der Dinge interessierten Unternehmen haben sich noch nicht für einen Anbieter entschieden
- IoT-Partner müssen eine integrierte Plattform liefern, die das Netzwerk organisiert, Daten intelligent auswertet, vor Cybergefahren schützt und laufend weiterentwickelt werden kann

Das Internet der Dinge (IoT) boomt. In den kommenden drei Jahren wird der Markt, sprich die Vernetzung unzähliger Sensoren und Aktoren, von Haushaltsgeräten und Industrieanlagen, weltweit auf ein Volumen von rund 470 Milliarden US-Dollar anwachsen. Besonders stark entwickelt sich das IoT-Geschäft im Unternehmensumfeld. Dort prognostiziert die internationale Managementberatung Bain & Company für 2020 Umsätze von 331 Milliarden US-Dollar. Der Bereich Industrie 4.0 - also Anwendungen im verarbeitenden Gewerbe - macht dabei allein 85 Milliarden US-Dollar aus.

Schon in nächster Zukunft wird sich entscheiden, welche der vielen IoT-Anbieter von der rasanten Entwicklung am meisten profitieren. Noch haben sich laut der aktuellen Bain-Studie "Choosing the Right Platform for the Industrial IoT" die meisten der am Internet der Dinge interessierten Unternehmen nicht für einen Partner entschieden. Der Befragung von rund 500 Industriekunden und 150 Technologielieferanten zufolge diskutieren mehr als 60 Prozent der Interessenten derzeit ihre Planungen in diesem Zukunftsfeld. Doch das Zeitfenster für die Auswahl des Anbieters ist eng: 2020 werden bereits mehr als 60 Prozent der Firmen mit ersten Implementierungen von IoT-Lösungen begonnen haben, rund 20 Prozent installieren dann die Systeme unternehmensweit. Spätestens 2025 sind fast alle Investitionsentscheidungen gefallen.

Harter Wettbewerb im Wachstumsmarkt

Derzeit tobt ein intensiver Konkurrenzkampf um die Gunst der Firmenkunden. Nicht nur die großen US-amerikanischen Cloud- und Netzwerkanbieter Amazon, Microsoft oder IBM buhlen um sie, sondern auch Softwarekonzerne wie Oracle, der Mischkonzern GE oder der Automatisierungsspezialist Rockwell Automation. Die deutschen Industriekonzerne Siemens und Bosch, der Softwareriese SAP und Maschinenbauer wie Dürr, Trumpf und DMG Mori oder die französische Schneider Electric befinden sich ebenfalls im harten Wettbewerb um die Investitionsbudgets von Industrie, Logistik, Handel oder Gesundheitswesen.

"Industrielle IoT-Anwendungen eröffnen Unternehmen große Chancen für integrierte Lösungen aus Software und Services", erklärt Michael Schertler, Partner und Industrieexperte bei Bain. "Allerdings müssen sie die Anbieter sorgfältig prüfen, um in diesem extrem fragmentierten Markt den richtigen Technologiepartner für ihr strategisch wichtiges Investment zu finden." Die Qualität der Plattform spielt dabei eine entscheidende Rolle. Sie soll nicht nur Sensoren und Geräte vernetzen, sondern muss auch Cybersicherheit garantieren, Daten aggregieren und analysieren sowie externe und interne Weiterentwicklungen ermöglichen.

Hindernislauf der Industriegiganten

Noch müssen die Unternehmen etliche Hürden auf ihrem Weg ins Internet der Dinge nehmen. Sie sorgen sich um die Sicherheit der Systeme und fürchten den Einbau der neuen Software in ihre bestehende Technikwelt. Viele fragen sich auch, ob ihnen das aufwendige und teure Projekt tatsächlich einen geschäftlichen Vorteil bringt.

Angesichts dieser Bedenken haben gerade die großen IoT-Pioniere Probleme, ihre Kunden mit umfassenden Lösungen zufriedenzustellen. "Alle Anbieter kündigen umfassende IoT-Plattformen an, aber die Resonanz potenzieller Kunden fällt sehr unterschiedlich aus", konstatiert Bain-Technologieexperte Dr. Hans Joachim Heider. "Kleinere Nischenanbieter mit spezialisierten Anwendungen sind häufig erfolgreicher als die großen Konzerne, die Milliarden in ihre IoT-Lösungen investieren."

Dennoch haben gerade die Industriegiganten gute Chancen, im boomenden IoT-Markt Fuß zu fassen. Denn Unternehmen wie Siemens, Bosch oder GE genießen das Vertrauen ihrer Kunden. Jetzt gilt es für sie, sich mit passenden Partnern zusammenzuschließen, die ihnen Cloud-Dienste, Netzwerkservices oder Datenanalyse-Software liefern. Dabei sollten sie auch kleinere Anbieter oder Start-ups in Betracht ziehen. Zugleich müssen sie klare Prioritäten setzen und ihre Angebote aggressiv vermarkten.

Bain & Company

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Informationstechnologie, Organisation, Private Equity, digitale Strategie und Transformation sowie M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue

Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 55 Büros in 36 Ländern und beschäftigt weltweit 7.000 Mitarbeiter, 800 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: [www.bain.de](http://www.bain.de). Folgen Sie uns: Facebook, LinkedIn, Xing, Bain Insights App.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik,  
Bain & Company Germany, Inc.,  
Karlsplatz 1, 80335 München  
E-Mail: [leila.kunstmann-seik@bain.com](mailto:leila.kunstmann-seik@bain.com),  
Tel.: +49 (0)89 5123 1246,  
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100809745> abgerufen werden.