

# Marktprognose: Videoüberwachung wird ein Teil des IT-Marktes werden

Von Gereon Schröder, Ratingen

**V**ideoüberwachung über Computernetzwerke, auch „IP Video Surveillance“ oder „Video over IP“ genannt, ist der aktuelle Wachstumsmarkt im Bereich der elektronischen Sicherheitstechnik. Mit jährlichen Wachstumsraten von über 35% wird diese Technologie bis zum Jahr 2007, so Marktanalyst Frost & Sullivan, die analoge Videoüberwachungstechnik bei Neuprodukten abgelöst haben. Schon in wenigen Jahren wird die Videoüberwachung, wie schon zuvor die Kommunikationstechnik Teil der IT sein – mit erheblichen Konsequenzen, insbesondere für Distributoren, Fachplaner und Errichter. Der Antrieb für diesen Technologiewandel geht dabei von den Endanwendern aus, die ihre vorhandenen Datennetzwerke, neben Daten und Sprache, auch zur Übertragung von Videosignalen für Überwachungsapplikationen nutzen wollen (konvergente Netzwerke). Die Hauptvorteile der netzwerkbasierter Videoüberwachung liegen in ihrer sehr hohen Skalierbarkeit, Flexibilität, Funktionalität und Wirtschaftlichkeit. Der verstärkte Trend zu Multi-Service-Netzwerken (Daten, Audio, Video) mit immer höheren Bandbreiten und technologische Entwicklungen, wie des neuen Internet-Protokolls IPv6, das auch Vorrangschaltungen (QoS) für einzelne Dienste erlaubt, aber auch Trends, wie intelligente Bildanalyse, werden den Technologiewandel beschleunigen.

Ein wesentlicher Wachstumsmotor dieser Entwicklung ist die Netzwerkkameratechnologie. Mittlerweile wurden im deutschsprachigen Raum über 100.000 Netzwerkkameras verkauft und installiert. Der Bereich der traditionellen elektronischen Sicherheitstechnik hat von dieser Technologie und ihrer Entwicklung bisher aber kaum profitieren können: Etwa 80.000 Einheiten davon wurden bisher über

den so genannten IT-Channel vertrieben, teilweise auch von Herstellern im Direktvertrieb an Endanwender.

Obwohl die „Big Guns“ der Hersteller von klassischer Videoüberwachungstechnik schon seit einiger Zeit auch eigene Netzwerkkameras im Sortiment haben, suchen viele noch immer nach absatzkräftigeren Vertriebskanälen und Kunden, denn nach wie vor wird der deutschsprachige Markt für Netzwerkkameras von einem schwedischen Hersteller für Netzwerkkonnektivität (Axis) und einem deutschen Newcomer (Mobotix) dominiert. Beide Hersteller teilen über 80% des Netzwerkkameraumsatzes im deutschsprachigen Raum unter sich auf.

## Die Revolution hat bereits stattgefunden

Aus Sicht des Anwenders haben Netzwerkkameras die Videoüberwachung bereits revolutioniert, denn dank „out-of-the-box- Lösungen und integrierten technischen Features ist er in der Lage, selbstständig sein eigenes professionelles Videoüberwachungssystem zu designen und zu errichten. Verkauft werden deshalb hauptsächlich Netzwerkkameras die, als „bundle“ oder bereits zusammengebaut, mit allem notwendigen Zubehör in einer Box geliefert werden. Den Rest seines „neuen“ Videoüberwachungssystems besitzt der Anwender bereits – seine IT-Infrastruktur. Nach der physischen Verbindung der Netzwerkkamera mit dem hausinternen Netzwerk wird die Einrichtung und Parametrierung vom Netzwerkadministrator problemlos durchgeführt, ähnelt dieser Vorgang doch der Administration eines Webservers für Internetseiten.

Bei den meisten dieser selbst kreierten Videoüberwachungssysteme handelt es sich

um Kleinlösungen oder um nichtkritische Anwendungen. Typische Beispiele sind die Überwachung von Ein- und Ausgängen, Fluchttüren, Lagertüren, Chefparkplätzen, aber auch Anwendungen zur Beurteilung von Besucherfrequenzen oder zur Fernbeobachtung von technischen Einrichtungen. Das Marktpotenzial für solche nichtkritischen Anwendungen, bei denen der Nutzer selbst die Einrichtung vornehmen kann, wird im gewerblichen Bereich allein im deutschsprachigen Raum auf mehrere Millionen Einheiten geschätzt.

Die Eigeninitiative der Anwender findet zumeist dort ihre Grenze, wo zusätzliches CCTV-Equipment benötigt wird, eine Integration mit anderen Systemen erfolgen soll, oder das anzuschaffende Videosystem dem Schutz von Personen oder größeren Sachwerten dient. Bei den ersten beiden Punkten fehlt in vielen Fällen die Zeit zur Beschaffung und Umsetzung, aber auch das nötige Know-how. Im dritten Punkt geht es um Gewährleistungsfragen und damit verbundenen Regressansprüchen, teilweise verhindern aber auch Auflagen des Gesetzgebers, Vorschriften mit Gesetzeskraft und Versicherungen, dass der Anwender, trotz vorhandenen Know-hows, selbst in Aktion tritt.

Die Erfahrung zeigt, dass der Anwender, sobald er sich mit der Netzwerkkameratechnologie durch Eigeninstallation angefreundet hat, auch bei Systemerweiterungen, Systemintegration (zum Beispiel Einbindung vorhandener analoger CCTV Systeme) und bei Einführung von Videoüberwachungssystemen zum Schutz von Leben und Sachwerten, auf die IP-Technologie zurückgreift. Er wird meist auch beim selben Hersteller bleiben. Fast alle größeren Projekte mit Netzwerkkameratechnologie sind so entstanden. Diese Hersteller-treue macht es für Wettbewerber schwer, in diesen Markt einzusteigen. Ein verspäteter Markteintritt von Herstellerseite ist daher nur durch sehr hohe Marketingaufwendungen zu kompensieren und zum Erfolg zu bringen.

Für die Anwender bringt der Technologiewechsel und das verbreitete Do-it-Yourself das Problem, dass er im Projektbereich oft nur auf Dienstleistungsunternehmen aus Security und IT-Bereich trifft, die auf diese neuen Herausforderung nicht vorbereitet sind. So fehlt im traditionellen Sicherheitsbereich oft das erforderliche Netzwerk-Know-how. Neben theoretischem und produktspezifischem Wissen ist hier vor allem die Kenntnis über die – nicht immer gut dokumentierten – kundenspezifischen Netzwerkinfrastrukturen erforderlich, in die das Videoüberwachungssystem inte-

griert werden soll. Eine pauschale Ablehnung dieses Ansinnens, zum Beispiel mit Verweis auf Sicherheits- oder Bandbreitengründe, ist in der Regel ein ko-Kriterium.

Auf der anderen Seite fehlen dem IT-Bereich die erforderlichen Kenntnisse bezüglich Videoüberwachung und angrenzender Technologie der Sicherheitstechnik. Auch ein erforderliches Engineering im Rahmen der Vertriebsarbeit kann hier, bedingt durch die schwache Margenstruktur, in der Regel nicht erfolgen.

Bei größeren Anwendern kommt vielfach ein Kompetenzproblem zwischen den Verantwortlichen für Netzwerk- und Unternehmenssicherheit hinzu. Geht die Intention zur Realisierung des Videoüberwachungssystems vom Netzwerkverantwortlichen aus, so findet sich immer ein Weg. Ist die Sachlage umgekehrt, so fehlt es oft an Bandbreite und Willen zur Umsetzung seitens der Netzwerkabteilung. Meist geht es um übergangene Kompetenzen und Budgetverantwortungen und nicht um sachliche Fragestellungen, denn Videoüberwachungslösungen lassen sich fast immer in bestehende Netzwerke integrieren. Bandbreitenprobleme können zum Beispiel durch intelligente, dezentrale Lösungen vermieden oder durch Anpassung der Netzwerkinfrastruktur gelöst werden.

Der Technologiewandel erfordert zwangsläufig einen neuen Typ von „Errichter“, um die steigende Nachfrage nach „komplexeren“ Lösungen auch professionell befriedigen zu können. Gefragt sind Firmen mit Know-how in den Bereichen Sicherheitstechnik, Datennetzwerke (inkl. Datensicherheit) und Servertechnologien.

In der Zukunft wird die elektronische Sicherheitstechnik ein Teil der Informationstechnologie (IT) sein, so wie sie – zumindest wenn es um Gefahrenmeldetechnik ging – in der Vergangenheit Teil der Kommunikationstechnik war. Die Kommunikationstechnik gehört aber schon seit den 90er Jahren zur IT-Welt. Die Sicherheitstechnik hat bei der Digitalisierung der Kommunikation den Anschluss an diese Entwicklung vorübergehend verpasst und wird diesen jetzt, vor allem über die Videoüberwachung und auch die Zutrittskontrolle, nachvollziehen.

Aber auch der IT-Bereich muss seinen Horizont erweitern und lernen, dass für den Anwender „Security“ nicht nur Netzwerk- und Datensicherheit bedeutet, sondern das gesamte Spektrum der elektronischen und physikalischen Sicherheit beinhaltet.

Beide Seiten weisen bis heute große Wissensdefizite auf und können den Anforderungen des Anwenders nicht gerecht werden. Know-how-Transfer und persönliches Engagement sind hier gefragt, beide Bereiche müssen sich aufeinander zu bewegen. Dieses kann nicht nur Aufgabe der Fachunternehmen selbst sein, sondern muss von den Verbänden und Herstellern beider Bereiche maßgeblich unterstützt werden. Eine Zusammenarbeit findet jedoch bisher so gut wie nicht statt, obwohl dieses aus Sicht des Endkunden erforderlich ist. Hier sind alle Marktteilnehmer gefordert, diesen Missstand zu beseitigen, denn auch für den Markt der Videoüberwachungstechnik gilt: Der Markt muss sich auf den Anwender einstellen und nicht umgekehrt.

*Gereon Schröder ist geschäftsführender Gesellschafter der IP Vision GmbH, Ratingen, einem herstellerunabhängigen Fachplaner für netzwerkbasierete Videoüberwachungslösungen. Er beschäftigt sich seit 1999 ausschließlich mit dieser Technologie und deren Marktentwicklung, unter anderem als Business Development Manager der Axis Camera Division und als Vertriebsdirektor der Mobotix AG. Kontakt per E-Mail: [gereon.schroeder@ip-vision.de](mailto:gereon.schroeder@ip-vision.de) oder Internet: [www.ip-video-surveillance.de](http://www.ip-video-surveillance.de)*