

37,2%

Das Haus bereitet sich auf eine Rückkehr vor:
Vom Flughafen aus die Heizung oder Klimaanlage ansteuern...

Welcome Home

Gewaltige Potenziale verspricht die Vernetzung im Haushalt zum Smart Home. Völlig neue Wettbewerbsfelder entstehen. Dabeisein ist alles.

TOTAL VERNETZT

Ein smartes Milliardenengeschäft

Kaum ein Thema beflügelt die Fantasien wie Smart Home. Gerade erst hat Amazon mit seiner Sprachsteuerungsbox Echo gezeigt, was möglich ist. Sprachgesteuerte Regulierung der Heizung, gedimmte Beleuchtung durch Zuruf – neben den technischen Möglichkeiten scheinen die Umsatzpotenziale unerschöpflich. Je nach Marktdefinition bewegen sich diese in Deutschland für die kommenden drei bis fünf Jahre zwischen 6 und 30 Milliarden Euro. Nicht nur Händler und Hersteller wollen mitverdienen. Auch Versicherungen, Energieversorger und Dienstleister wie die Telekom wittern Chancen.

Neben komfortablerem Wohnen geht es um Einsparungen. „Hier entsteht ein neuer Wettbewerb aus allen Richtungen,“ sagt Adam Simon vom Londoner Marktforschungsinstitut Context. Das Institut ist auf die europaweite Datenerfassung in der Elektronikbranche spezialisiert und Mitglied in der Smart Home Research Group.

Dort engagieren sich unter anderem Telekom und der Händlerverband Euronics.

Das Thema Smart Home entwickelt zunehmende Dynamik. Schon heute finden sich in fast jedem Haushalt „smarte“ Komponenten wie die ferngesteuerte Regelung der Heizung, die Einbruchsicherung oder die Verbindung des Rauchmelders mit der Feuerwehr. Auch das altersgerechte Wohnen wird mit zunehmender Alterung der Bevölkerung immer wichtiger.

Werbung für eine sorgenfreie Fürsorge

So bewirbt der Frankfurter Energiekonzern Mainova seine Smart Home-App mit einer „Fürsorge, die sorgenfreier macht.“ Die „Fürsorge-Anwendung“ für ältere oder hilfsbedürftige Angehörige verfolgt, ob die Betroffenen ihrem gewohnten Tagesablauf nachgehen. Bleibt der Fernseher aus, erhält die hinterlegte Adresse sofort einen Warnanruf oder eine SMS. Doch was genau meint der Begriff Smart

22,6%

Steuerung der Haustechnik:
Lange Winterabende, längere Beleuchtungsphasen innen und außen. Im Sommer: Gartenbewässerung je nach Wetterlage.



20,5%

Unterhaltung: Sendung verpasst? Nein, längst programmiert, über die App von unterwegs. Ebenso das Musikprogramm, das abends für die Unterhaltung der Gäste sorgen soll, dazu die dunkler gedimmten Leuchten für das romantische Dinner.

Home? „Ein vernetzter Haushalt mit mindestens zwei Geräten der Hausautomation, Haushaltstechnik oder Unterhaltungselektronik, die ferngesteuert überwacht oder angesteuert werden können. Durch die Vernetzung und Programmierung dieser Geräte lassen sich automatische Prozesse generieren,“ lautet die Definition der Marktforscher von Context. In Länder übergreifenden Untersuchungen hat das Unternehmen 2015 mehr als 4000 Verbraucher befragt. Im Vergleich zu den Franzosen, Briten und Spaniern zeigen die Deutschen das größte Interesse an einer Vernetzung ihrer vier Wände: Hierzulande will bald jeder vierte Befragte seinen Haushalt zum Smart Home ausbauen.

Die Vernetzung beginnt an unterschiedlichen Stellen. Auch Amazons neuer Dash Button ist ein Schritt dorthin. Damit lässt sich über den einfachen Knopf zum Beispiel Waschpulver nachbestellen.

Ohnehin ist Amazon beim Smart Home auf der Höhe der Zeit. Laut Umfrage von Context liegt das Unternehmen bei den bevorzugten Schaltzentralen für das Smart Home vorn, nur überflügelt von App-

les Home Kit. Die sogenannten Hubs, die Apps zur zentralen Steuerung der vernetzten Geräte, sind der Schlüssel zum Erfolg, sagt Amanuel Dag, Deutschlandmanager bei Context. Dies deckt sich mit einer Studie von Dr. Grieger & Cie. Demnach bevorzugen die Nutzer eine zentrale App, wegen des Datenschutzes, und weil die Geräte unterschiedlicher Hersteller oft nicht kompatibel sind.

Vernetzung von Handwerk und Handel

Bei diesem Thema sind neben Technikern und Handwerkern die Händler aus Branchen wie Bau- und Elektronikmärkten gefragt. Sie müssen stärker vernetzt denken und entsprechende Sortimente und Leistungen anbieten. Dazu ein Sprecher des Baumarktbetreibers Hornbach: „In der Regel plant der Kunde ein komplettes Projekt wie den altersgerechten Umbau der Wohnung oder die systematische Bewässerung des Außengeländes. Dafür bieten wir passende Lösungen an – nicht nur einzelne Produkte. Das gelingt uns vereinzelt schon beim Thema Smart Home, wenngleich noch Luft nach oben ist.“

Luft nach oben sieht auch Benedict Kober, Vorstandschef von Euronics: „Der Euronics-Fachhandel bietet mit seiner Beratungs- und Installationskompetenz Lösungen, die über die einfachen Plugin-Produkte für den Bedarf im Baumarkt hinausgehen. Die auf den Kunden zugeschnittene Hausautomation, eine professionelle Installation und Programmierung, zeichnen uns aus.“ Dann folgt ein Seitenhieb an die Konkurrenz: „Das kann nur der qualifizierte Fachhandel bieten, in Baumärkten sehen wir dieses Potenzial nicht.“

Hornbach sucht Nähe zu Servicepartnern

Baumarktbetreiber Hornbach sieht das anders, zumal sich das Unternehmen in der Werbung als Projektspezialist hervortut, der mit lokalen Spezialisten zusammenarbeitet. „Bei Smart Home-Projekten schrecken viele erstmal

vor der Technik zurück. Einfache Plug- and Play-Lösungen können durchaus helfen. Doch oft ist gerade bei umfassenderen Projekten die Unterstützung durch einen Elektronik-Spezialisten sinnvoll und aus Sicht des Kunden auch wünschenswert. Hier kooperieren wir bereits an vielen Marktstandorten mit externen Servicepartnern – so wie auch in vielen anderen Bereichen, in denen der Hornbach-Handwerkerservice die Projektabwicklung aus einer Hand ermöglicht. Weitere Kooperationen sind denkbar“, so das Unternehmen.

Gefragt seien kluge und unkomplizierte Lösungen für alltägliche Projekte und Aufgaben. Bislang begeistern sich vor allem junge, technikaffine Menschen für das Thema Smart Home. Doch gerade für ältere Menschen, die so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben wollen, wird Smart Home immer interessanter.

In Kooperationen denkt auch Euronics-Chef Kober: „Unsere Aufgabe ist es, Lösungsvorschläge für re-

14,6%

Altenpflege: Steigt niemand aus dem Bett oder bleibt der Fernseher plötzlich aus, wird der Pflegedienst benachrichtigt. Altenpflege wird im Smart Home wichtiger.

Quelle: Context

alistische Szenarien zu entwickeln und diese auch mit Ansätzen der Industrie zu kombinieren. Eigeninitiative des Händlers ist gefragt. Wer sein Kompetenzprofil als Ansprechpartner für Smart Home schärfen will, muss Zeit investieren und sich auf eine Zusammenarbeit mit anderen Gewerken einlassen.“ Hier trifft die Digitalisierung des Haushalts auf die Digitalisierung der Wirtschaft.

ANDREAS CHWALLEK ▣

31,2%

Sicherung: Harte Zeiten für Einbrecher – vernetzte Technik informiert die Polizei, Rauchmelder rufen die Feuerwehr.



Euronics-Vorstandschef
Benedict Kober zu Chancen
des vernetzten Heims.

SMARTE WOHNWELTEN

Sicherheit zuerst



FOTO: EURONICS

Herr Kober, bei Smart Home geht es um riesige Themenfelder wie Energie, Sicherheit und altersgerechten Wohnkomfort. Wo sehen Sie die größten Potenziale?

Im Bereich Sicherheit. Durch vielfältige Vernetzungsmöglichkeiten bietet die Sicherheitstechnik heute weit mehr als die klassischen Überwachungsfunktionen wie die Steuerung von Rollläden. Wir sprechen auch von „Smart Security“. An zweiter Stelle steht die Energieeffizienz. Die intelligente Steuerung von Licht- und Heizungstechnik liegt im Fokus der Verbraucher. In Zukunft wird insbesondere die Sprachsteuerung der Systeme für zusätzlichen Bedienkomfort sorgen und so die Akzeptanz von Smart Home im Allgemeinen erhöhen. Modulare Produkte ohne großen Installationsaufwand werden besonders gefragt sein.

Wie wird die Vernetzung zuhause in Ihren Läden sichtbar?

Wichtig ist, dass wir unseren Kunden zu jeder Zeit anschaulich zeigen können, wie eine komplexe Smart Home-Anwendung in das eigene Zuhause integriert wird. In unseren Fachgeschäften voll-

ziehen wir derzeit den Wandel hin zum „Point of Emotion“, das heißt, wir präsentieren Smart Home-Anwendungen am Point of Sale in echten Wohnwelten. Unseren Händlern stehen dafür verschiedene, modular aufgebaute Ladenbaulösungen zur Verfügung. Hier werden komplette Szenarien abgebildet, die sich Kunden auch sofort bei sich zuhause vorstellen können. Beim Szenario „Filmabend“ werden beispielsweise automatisch das Licht angepasst, Rollläden geschlossen, die Heizung auf Wohlfühlmodus gestellt und der Fernseher gestartet. Denkbar ist auch das Szenario „Rauchwarnung“: In diesem geht ein Rauchwarnmelder an, die Feuerwehr und der Haus-/Wohnungsbesitzer werden per Push-Benachrichtigung informiert, Rollläden geöffnet und in allen Räumen das Licht angeschaltet.

Wie nehmen Sie dabei Ihre Händler mit?

Über unsere umfassenden und regelmäßigen Qualifizierungsangebote machen wir unsere Händler fit für dieses Thema – in allen relevanten Bereichen. Ein starkes Profil als Smart Home-Spezialist kann darüber hinaus

aus dem Projektgeschäft erwachsen: Wir unterstützen unsere Händler, wenn es darum geht, in deren unmittelbarem Umfeld qualifizierte Netzwerkarbeit zu diesem Thema zu betreiben. Gemeinsam mit Partnern wie Handwerksbetrieben oder Bauunternehmen können gemeinsame, attraktive Angebote und Referenzen geschaffen werden, die ein wertvoller und langfristiger Türöffner zum Verbraucher sind.

Die Schaltzentrale gilt als Schlüssel zum Erfolg. Amazon oder Magenta Smart Home von Telekom sind namhafte Anbieter. Wie wird Euronics aktiv?

Euronics war Pilotpartner der ersten Stunde der Telekom für den Vertrieb von Smart Home-Technologien. Als einer der Ersten im Markt haben wir das Potenzial von Smart Home erkannt und konnten bereits früh Konzepte für unsere Händler entwickeln – von der Ware über die Erweiterung in der Warenwirtschaft bis hin zu Schulungen. Wir haben darüber hinaus Marketingaktivitäten auf allen Kanälen gestartet, um das Thema beim Endkunden zu platzieren.

ANDREAS CHWALLEK 