

SMART HOME – ANGEBOT UND NACHFRAGE GEHEN AUSEINANDER.

Smart Home steht für das Internet der Dinge in den eigenen vier Wänden. Das intelligente Heim verspricht seinen Bewohnern durch eine digitale Vernetzung eine höhere Lebensqualität. Doch können die technischen Lösungen dieses Versprechen heute bereits im Sinne des Kunden einlösen? Welche Rolle können Stadtwerke und Energieversorger in diesem Markt spielen? Diese Fragen wurden in einem Gemeinschaftsprojekt vom Marktforschungsinstitut InnoFact AG, den Stadtplanern Jung Stadtkonzepte und der Fachhochschule Köln untersucht.

VON HANS-JOCHEN BRÜCKNER – INNOFACT AG, DÜSSELDORF, BERND TENBERG – JUNG STADTKONZEPTE, KÖLN UND PROF. DR.-ING. THORSTEN SCHNEIDERS – COLOGNE INSTITUTE FOR RENEWABLE ENERGY, KÖLN

Bereits heute gibt es vielfältige Smart-Home-Komponenten am Markt. Dieses Angebot wurde in einer umfangreichen Marktrecherche untersucht. Die erste Überraschung: Es war unerwartet schwer, als interessierter Laie hilfreiche Informationen über die Smart-Home-Angebote von den Anbietern zu bekommen. Hier herrscht auf jeden Fall Verbesserungsbedarf. Etwa 40 unterschiedliche Smart-Home-Pakete werden von Anbietern aus den Branchen Telekommunikation, Energieversorger und IT sowie Versandhandel angeboten. Als interessierter Kunde stößt man besonders häufig auf nachträglich installierbare „Starterpakete“ in der Preisklasse von 200 bis 400 Euro. Diese haben zunächst einen recht begrenzten Funktionsumfang – beispielsweise eine Steuereinheit mit Funksteuerung, kombiniert mit zwei Fenstersensoren und zwei Thermostaten – können aber durch Zukauf weiterer Komponenten ausgebaut und individualisiert

werden. Die meisten Smart-Home-Pakete werden für die Anwendungen Energieeffizienz und Energiemanagement oder Komfort und Lifestyle angeboten, während Sicherheit und Kontrolle einen etwas geringeren Stellenwert haben. Paketlösungen für Pflege und Gesundheit oder Home Cloud und Unterhaltung sind nicht als Starterpakete erhältlich. Ebenso fehlen spezifische Lösungen: So können zum Beispiel eigene Solarstromanlagen und die dazugehörigen Batteriespeicher nicht miteinander vernetzt werden, um möglichst viel des selbst erzeugten kostengünstigen Solarstroms zu nutzen.

Potenziale und Hemmnisse des Smart-Home-Marktes

Was wünscht sich der Kunde in Bezug auf Smart-Home-Lösungen? Im Rahmen des Gemeinschaftsprojektes wurden mehr als 900 Hauseigentümer und 300 Vermieter in urba-



nen Ballungszentren und ländlichen Regionen Deutschlands befragt. Die Befragung zeigt ein hohes Potenzial, das bisher noch nicht gehoben werden konnte. Offensichtlich befindet sich der Markt am Beginn einer Wachstumsphase. Smart-Home-Anwendungen, die die Energieeffizienz erhöhen, sind für 80 Prozent der Hauseigentümer und Vermieter interessant und bieten den höchsten Nutzen für die Kunden. Sie wünschen sich Funktionen wie die Heizungssteuerung, die gesteuerte Energienutzung, die automatische Energieregulierung über intelligente Software und die Energiespeicherung. Es folgen Wünsche nach mehr Sicherheit und die Erhöhung des Wohnkomforts.

Überraschend für die Autoren der Studie: Mehr als zwei Drittel der Befragten haben eine hohe beziehungsweise sehr hohe Kaufbereitschaft im Anwendungsbereich Energieeffizienz. Für die Funktionen „Transparenz des Energieverbrauchs“ und „Sicherheit“ besteht ebenfalls ein großer Bedarf.

So groß das Potenzial auch ist, es gibt zurzeit noch vielfältige Hemmnisse. Smart Home ist für viele ein abstrakter Begriff ohne klares Profil. Die Komplexität der Anwendungen ist für Kunden oft verwirrend und erschwert den Markteinstieg. Kundenwünsche und

Produktmerkmale gehen dabei auseinander: Der Markt bietet überwiegend Do-it-yourself-Angebote, ein Großteil der Kunden traut sich die Eigenmontage aber nicht zu. Es fehlen einheitliche technische Standards, um die



kürzlich bei e21.info

EINE MILLION SMART HOMES BIS 2020 ERWARTET

Der IT-Verband Bitkom sieht den Smart Home-Markt vor dem Durchbruch. Spätestens 2020 werden eine Million Haushalte intelligente und vernetzte Sensoren und Geräte nutzen, so das Ergebnis einer Marktprognose des Beratungsunternehmens Deloitte. Bitkom liest daraus eine Verdreifachung der Anzahl an Smart Homes, nachdem Ende 2013 erst 315.000 Privathaushalte intelligent vernetzt waren. Unter geeigneter politischer Flankierung könnte die Eine-Million-Marke laut Bitkom sogar schon 2018 erreicht werden. 2020 wären dann bereits rund 1,5 Mio. Haushalte mit Smart Home-Lösungen ausgestattet. Eine der entscheidenden Voraussetzungen für das Wachstum ist der Prognose zufolge ein konsequenter Ausbau der Breitbandnetze. Auch könnten Fördermaßnahmen wie etwa im Bereich altersgerechtes Wohnen den Durchbruch beschleunigen. Allerdings plant das Bundeswirtschaftsministerium keinen flächendeckenden Rollout intelligenter Stromzähler, die Voraussetzung für das Smart Home ❖



Per Tablet die Waschmaschine steuern: Vor allem einfache Lösungen überzeugen die Kunden.



Kompatibilität einzelner Komponenten zu gewährleisten. Einen Ansatz dafür bietet die deutsche Qivicon-Plattform, allerdings könnten hier auch die neu in den Markt eingetretenen Unternehmen Google und Apple entscheidende Standards setzen. Kurz: Die Komplexität der Anwendungen hin zu Plug&Play-Modellen muss vereinfacht und das Vertrauen des Kunden gewonnen werden. Bisher, so hat die Analyse gezeigt, wird einem interessierten Kunden der Weg von der Information bis zur fertig installierten Lösung erschwert.

Stadtwerke und Energieversorger verschlafen die Entwicklung

Für Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen ist die Studie Weck- und Warnruf zugleich: Sie werden aus Sicht der befragten Hauseigentümer und Vermieter im wachsenden Smart-Home-Markt nicht als hinreichend kompetente Partner wahrgenommen. Damit Stadtwerke und EVU diesen Zukunftsmarkt nicht verschlafen, müssen sie jetzt aktiv werden. Noch haben sie Vorteile gegenüber Unternehmen wie Google oder Apple, die derzeit massiv in den Zukunftsmarkt investieren. Diesen

globalen Playern wird bei den Themen Datensicherheit und dem Beherrschen der Wertschöpfungskette von der Angebotslegung bis zur Wartung derzeit wenig Vertrauen entgegen gebracht. Diese Chance gilt es zu nutzen.

Chancen für den Markteinstieg

Das Internet der Dinge, das über Smart Home Einzug in die Haushalte finden soll, ist technisch hochinteressant und faszinierend, aber emotional wenig ansprechend. Damit Smart Home mehr als ein Versprechen auf ein lukratives Geschäft in der Zukunft bleibt, muss es näher an die Menschen, ihre alltäglichen Wünsche und realen Anwendungen gebracht werden. Bisher geben häufig kurzfristige Moden und von Trendinstituten ausgerufene Phänomene wie „Cocooning“ und „Housing“ den Smart-Home-Anbietern Hinweise für die Produktgestaltung. Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen mit ihrer Nähe zum Kunden und einer lokalen Verwurzelung haben jedoch die besseren Karten: Ihre Chancen liegen in der Produktentwicklung, die die handfesten Bedürfnisse der Menschen in ihrer Stadt, ihrem Quartier oder ihrer Nachbarschaft ernst nimmt.

So sprechen sich zum Beispiel in einer Neubausiedlung gute Lösungen schnell herum. Die kostengünstige Stromerzeugung mit Solarenergie in Kombination mit Batteriespeichern ist für Eigenheimbesitzer interessant. Warum startet das lokale Stadtwerk nicht eine gezielte Kampagne und bietet ein Komplettsystem an, das Smart Home mit der bisher separat geregelten Solarstromerzeugung und Batteriespeichern kombiniert und optimiert? Damit ließe sich der Eigenverbrauch des selbst erzeugten Solarstroms mehr als verdoppeln und ein zusätzlicher finanzieller Nutzen aus dem Smart Home-System erzielen. Ein anderes Beispiel: Die Gemeinde erarbeitet ein energetisches Stadtquartierskonzept. Warum bringt sich das Stadtwerk nicht zusammen mit dem lokalen Handwerk aktiv ein und testet das eigene Smart-Home-Angebot im Rahmen eines Pilotprojekts? Die Beispiele zeigen: Kooperationen vor Ort schmieden und konkrete lokale Projekte auf den Weg bringen ist ein Weg, Smart Home vom abstrakten Produkt zur konkreten Anwendung zu bringen und damit den Marktzugang zu erreichen.

Fazit: Das Smart Home kommt

Das Gemeinschaftsprojekt zeigt deutlich: Smart Home wird für künftige Frontrunner auf der Stadtwerke- und Energieversorgerseite ein wichtiges Geschäftsfeld darstellen, da diese die Chance nutzen können, mit integrierten Lösungen und bestehenden Marktpartnerschaften profitable Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen. Was es dafür braucht? Die Offenheit für

unternehmens- und branchenübergreifende Angebote. Regionale Marktstrategien und den Mut, die eigenen Produkte dem Praxistest zu unterziehen. Was die Unternehmen davon haben? Echte Kunden, Multiplikatoren, reale Geschichten zum Weitererzählen und Weiterempfehlen. Stadtwerke und Energieversorger sollten sich jetzt auf den Weg machen. Smart Home findet schließlich nicht virtuell, sondern zu Hause statt. •

Kontakt

•••••
 ↳ **Hans-Jochen Brückner**
 Geschäftsbereichsleiter
 Energiemarktforschung
 Innofact AG, Düsseldorf



↳ **Bernd Tenberg**
 Partner
 Jung Stadtkonzepte, Köln



↳ **Prof. Dr.-Ing. Thorsten Schneiders**
 Cologne Institute for Renewable
 Energy
 Fachhochschule Köln



Stecken Sie den Kopf nicht in den Sand!

Zukunftssichere Antworten für die Herausforderungen von morgen finden Sie bei uns.

Die IVU ist ein auf die Versorgungswirtschaft aller Sparten und die Kommunalverwaltung im Bereich Personalwesen spezialisiertes IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen. Wir implementieren Lösungen mit innovativen und praxisbewährten Software-Systemen und unterstützen Sie bei der Umsetzung regulatorischer Vorgaben sowie bei der Abwicklung des Tagesgeschäftes, gerne auch in unserem konzernunabhängigen Rechenzentrum. Von der Abrechnung über Smart Meter Technologie bis hin zur Zählerfernauslesung – Wir betreuen Sie mit zukunftssicheren Lösungen und durchdachten Dienstleistungen.