

+++ Presseinformation +++

Vom Kunden aus Denken und Partnerschaften eingehen -

Smart Home Kongress 2018 zeigt Wege zum Markterfolg

Über 200 Teilnehmer und 35 internationale Referenten haben am 23. und 24 Oktober in den Design Offices in Nürnberg gemeinsam Wege und Lösungen vorgestellt, wie Smart Home im Breitenmarkt zum Erfolg werden kann. Etablierte erfolgreiche Geschäftsmodelle wurden ebenso diskutiert wie neue disruptive Ideen unter Nutzung des Digitalisierungspotentials.

Berlin/Nürnberg, 28.10.2018 – „Smart Home Technologie ist nur Mittel zum Zweck. Entscheidend ist der Kundennutzen“, sagt Günther Ohland, Vorstandsvorsitzender des Mitveranstalters SmartHome Initiative Deutschland e. V. „Die Tagung hat gezeigt, dass die Erkenntnisse der letzten Jahre im Denken der Smart Home Akteuren angekommen sind und zu mehr kundenorientierte Dienstleistungen und Handeln führen. Wir konnten aus den Vorträgen lernen, dass die Digitalisierung ganz neue, spannende und kundenorientierte Lösungen erlaubt. Das wird den Smart Home Markt entscheidend nach vorne bringen.“

Wie wird ein Smart Home Geschäftsmodell zum Erfolg?

Unter den Kongressbesuchern war die gesamte Wertschöpfungskette Smart Home vertreten: Von der Forschung über Entwickler, Hersteller, Großhandel, Distributoren, Architekten und natürlich dem Fachhandwerk bis zu Sachversicherungen und der Gesundheitswirtschaft. Die Erkenntnisse aber gelten für alle gleichermaßen:

- Wer mit seinem smarten Geschäftsmodell erfolgreich sein will, muss immer erst mit dem Kopf des Kunden denken. Kunden sind nicht über die Technologie überzeugbar – wie Sensoren und Aktoren miteinander kommunizieren, ist ihnen völlig egal. Der Kunde möchte etwas haben, was sein Leben leichter, komfortabler oder sicherer macht, und natürlich Energie spart. Der Appell: „Verkaufen Sie immer den Mehrwert und lassen Sie die technischen Details weg.“
- Kunden möchten eigentlich auf Dauer eine Lösung, die das gesamte Haus smart macht, also ein Whole Home Lösung. Allerdings haben die Key-Player wie Somfy und Innogy sowie Onlinehändler Tink die Erfahrung gemacht, dass der Kunde nicht gleich eine Whole Home Lösung kauft, sondern erstmal eine kleine Lösung sucht. So findet der Einstieg beispielsweise über smarte Lautsprecher oder eine Lichtsteuerung statt.

-

Erst, wenn der Kunde hier die Vorteile erkennt, öffnet er sich für weitere smarte Aufgabenstellungen. Der Weg ins Kundenherz geht also über eine einzelne smarte Lösung, aber immer sollte im Hintergrund die Möglichkeit bestehen, diese zu erweitern und das gesamte Haus zu „versmarten“, sobald der Kunde ein entsprechendes Interesse bekundet.

- Um dieser Anforderung gerecht zu werden, ist es für Smart Home Akteure von größter Bedeutung, sich zu vernetzen und offen zu sein für Partnerschaften. Jeder Akteur sollte sich für seinen Business Case selbst erstmal genau überlegen, welche der Punkte selbst am besten abgedeckt werden können, und welche besser an starke Partner abgegeben werden sollten. Nach dieser Überlegung gilt es, sich für das Eingehen von Partnerschaften zu öffnen. Die Partner Allianz „eNet Smart Home“ hat während des Kongresses eindrucksvoll gezeigt, wie dies in der Praxis funktionieren kann. Sonos und Philips Hue sind nachahmenswerte Beispiele, wie Offenheit der Schnittstellen zu erheblich größerer Verbreitung und zu mehr Umsatz führt.
- Service, insbesondere bei der Einrichtung und Erweiterung einer Smart Home Installation, ist für den Normal-Nutzer ein entscheidender Faktor. Das Handwerk kann die große Zahl an oftmals per „Do-it-yourself installierten“ Systemen nicht betreuen und erweitern. Das Schweizer Unternehmen Mila löst dieses Problem und bietet online Fachleute und erfahrene Nutzer zur Unterstützung an, ganz nach dem Erfolgsmodell von Uber und AirBnB.

Gelungene Veranstaltung durch gut genutzte Synergien

Selbst bei der Durchführung des Smart Home Kongress 2018 haben die Veranstalter auf den Synergie- und Partnerschaftseffekt gesetzt: Bayern Innovativ, die Vogel Communications Group, der SmartHome Initiative Deutschland e.V. und Kotschi Consulting haben ihre Stärken in einen Topf geworfen und einen zweitägigen Kongress auf die Beine gestellt, der sowohl die Teilnehmer als auch die Aussteller und Referenten begeistert hat. So hat sogar die Veranstaltung selbst gezeigt, dass Partnerschaften eine smarte Idee zum Erfolg bringen können.

Die Aussteller

Vielen Dank an die 20 Aussteller, die den Kongress bereichert haben! Mit dabei waren:

- ROCKETHOME GmbH
- Vaillant
- Somfy GmbH
- BRAAS GmbH
- IGT-Institut für Gebäudetechnologie GmbH
- Emtrion GmbH
- SIC! Software GmbH
- Conrad Connect GmbH
- H2 Smart Home
- hubware AG

- TÜV Rheinland
- Robotina d.o.o.
- PM DM GmbH/ Precision Motors Deutsche Minebea GmbH
- Werit-Kunststoffwerke W. Schneider GmbH & Co.
- Zennio Deutschland GmbH
- PipesBox GmbH
- Netzwerk Innovativer Massivbau
- EU-Projekt Care4Tech
- Fourm MedTech Pharma e.V.
- Cluster Energietechnik

Bildmaterial:

- Kongresslogo
- Foto Interaktive Working Session mit Experten: v.l.: Dr. Michael Westermeier, Innogy SE; Oliver Rilling, Somfy GmbH; Rolf Mertens, Ergo Group AG; Dr. Marius Lissautzki, Tink GmbH

**Ansprechpartner für Pressefragen
bei SmartHome Initiative Deutschland e. V.**

Desiree Schneider

ds@smarhome-deutschland.de