

SMART.HOME.REPORT

Ausgabe
1 | 2017



Türkontakt signalisiert, ob Türen oder Fenster offen oder geschlossen sind.

Rauchmelder zur Meldung von Rauchentwicklungen.

Zwischenstecker zum Ein-/Ausschalten von elektrischen Verbrauchern.

TV-Gerät/Receiver zur Steuerung des Smart-Home-Systems

Seite 8

Diese Anforderungen stellen Kunden an Smart-Home-Lösungen!

Seite 19

Darum sollten Sie als Handwerker mit TechniSat zusammenarbeiten!

Seite 22

Smart-Home-Business-Check: Wo stehen Sie in Sachen Smart Home?

Seite 14

„Beim Thema Smart Home wollen wir eng mit zukunftsorientierten Handwerksunternehmen zusammenarbeiten, um gemeinsam von diesem Milliardenmarkt zu profitieren.“

Interview mit TechniSat-Gründer Peter Lepper



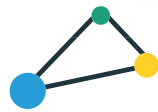
unterstützt von:

TechniSat

TV und Smart Home in einer Box.



DIGIPAL SMART HOME



CONNECT



Der DIGIPAL SMART HOME empfängt brillantes HD-Fernsehen über das brandneue DVB-T2 HD. Gleichzeitig ist er mit WLAN und Bluetooth die perfekte Multimediazentrale für das Streamen von Filmen, Musik oder den Zugriff auf Internetfunktionen. Zudem ist er unsere erste Box, die als zentrale Steuereinheit alle Funktionen Ihres smarten Zuhause steuert. Bedienbar über die Fernbedienung oder die CONNECT-App. Für mehr Komfort, Sicherheit, Energieeffizienz und Lebensqualität.

Entdecken Sie die Weltneuheit:
www.technisat.de/smarthome

TechniSat

► TechniSat fürs smarte Handwerk. Einfach und intuitiv!

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer des Handwerks,

wir alle sind per Smartphone, Tablet etc. „always on“. Diese Entwicklung hat in unserer Gesellschaft bereits zu tief greifenden Veränderungen hinsichtlich Gewohnheiten und Ansprüchen auch bei ganz alltäglichen Dingen geführt.

Wer sich heute in modernen Lebens- und Arbeitswelten bewegt, erwartet vielfach wie selbstverständlich die Integration umfassender digitaler Steuerungsfunktionen für Wärme und Strom, Gesundheit, Entertainment, Raum-, Fenster- und Türenüberwachung etc.

Solche Smart-Home-Systeme, die sich einfach, zuverlässig und jederzeit zu 100 Prozent auf die individuellen Bedürfnisse und Komfort-Anforderungen anpassen lassen, werden in Zukunft zum Pflichtrepertoire des installierenden Handwerks.

Wir sehen hier – unisono mit dem Verband der Elektrotechnik und Elektronik e. V. (VDE) und dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom) – einen Milliardenmarkt auf das Handwerk zukommen.

In diesem Zusammenhang verstehen wir uns als Lösungspartner für innovative Handwerksunternehmen, die den digitalen Wandel mit seinen Veränderungen als Chance ergreifen und davon profitieren wollen.



Mit unseren Smart-Home-Lösungen und den damit verbundenen Services wollen wir diesen Markt gerne mit Ihnen gemeinsam erschließen.

Wir sorgen dafür, dass Sie als installierendes Handwerksunternehmen mit geringem Aufwand in der Lage sind, TechniSat Smart-Home-Produkte überzeugend zu verkaufen und zu installieren.

So bieten wir Ihnen die Möglichkeit, quasi nebenbei zum Berater und Botschafter für einen digital geprägten Lebensstil zu werden und sich so das Thema Smart Home & Smart Living als zusätzliches oder neues Erlösmodell zu eigen zu machen.

Dieser Report bringt meines Erachtens die wirtschaftliche Bedeutung von Smart Home für das Handwerk auf den Punkt. So werden Sie in faktenorientierten und erklärenden Beiträgen die Chancen und Möglichkeiten erkennen, wie Ihr Unternehmen sich den Markt Smart Home & Smart Living erschließen kann.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr
Stefan Kön
Geschäftsführer
TechniSat Digital GmbH

► Inhaltsverzeichnis

- 3 ► **Grußwort: TechniSat fürs smarte Handwerk. Einfach und intuitiv!**
Stefan Kön,
Geschäftsführer TechniSat Digital GmbH
- 5 ► **Smart Home kurz zusammengefasst**
- 6 ► **Warum Smart Home unsere Gesellschaft verändern wird**
- 6 ► **In welchen Lebens- und Wohnbereichen liegen die Schwerpunkte von Smart Home?**
- 8 ► **Diese Anforderungen stellen Kunden an Smart-Home-Lösungen!**
- 9 ► **Wichtige Aspekte der Smart-Home-Technologie**
- 10 ► **So viel Wachstumspotenzial steckt in Smart-Home-Lösungen in Deutschland**
- 11 ► **Statement: E-Handwerke sind erster Ansprechpartner für smarte Lösungen**
Ingolf Jakobi, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH)
- 12 ► **Blick in die nahe Zukunft: Was wird 2020 bereits alles möglich sein?**
- 13 ► **5 Fragen & 5 Antworten: Smart Home als unternehmerischen Mehrwert verstehen!**
- 14 ► **Interview: „Beim Thema Smart-Home wollen wir eng mit zukunfts-offenen Handwerksunternehmen zusammenarbeiten.“**
TechniSat Gründer Peter Lepper
- 17 ► **Mit dem Master Display zu höchstem Nutzerkomfort im Smart Home**
- 18 ► **So profitieren Sie als zukunfts-offenes Handwerksunternehmen gemeinsam mit TechniSat vom Smart-Home-Markt!**
- 19 ► **Darum sollten Sie als Handwerker mit TechniSat zusammenarbeiten!**
- 20 ► **Welche wirtschaftlichen und strategischen Vorteile haben Sie als Handwerksunternehmen, wenn Sie TechniSat Produkte und Services vertreiben?**
- 21 ► **Drei Gründe, warum TechniSat der ideale Partner für den erfolgreichen Einstieg ins Smart-Home-Geschäft ist!**
- 22 ► **Wo stehen Sie in Sachen Smart Home?**
- 23 ► **Smart-Home-Business-Check**
- 24 ► **TechniSat arbeitet gemeinsam mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam am Smart Home der Zukunft**
- 25 ► **Das ist TechniSat!**
- 26 ► **Ihr Kontakt zum TechniSat Smart-Home-Experten**
Robert Lüneberger, Leiter Projektvertrieb

► Smart Home kurz zusammengefasst

► Was bedeutet Smart Home?

Wörtlich übersetzt bedeutet Smart Home „**intelligentes Zuhause**“. Intelligent wird das Zuhause durch die digitale Vernetzung aller technischen und medialen Bereiche. Alle Technik im Haus, wie zum Beispiel die Gebäudeautomatik, Hausgeräte, Elektrik, Telekommunikation, Multimedia, TV, Video und Audio, werden also auf intelligente Art miteinander vernetzt.

So wird das Gebäudemanagement vereinfacht, die Sicherheit erhöht und insgesamt der Lebenskomfort gesteigert. Konkret heißt das: Das Smart Home erkennt, wann die Bewohner zu Hause sind, regelt daraufhin die Heizung oder schaltet bestimmte Geräte an. Wenn die Bewohner nicht zu Hause sind, kümmert sich das Haus zum Beispiel um die Alarmanlage und schaltet unnötige Energiefresser ab.

► Was wird durch das Smart Home gesteuert?

Ein Smart Home „erledigt“ den ganzen technischen Alltag für seine Bewohner. Beispiele dafür sind:

- ✔ Ein **Alarmsystem**, das durch Sensoren ungebetene Besucher erkennt und zur Abschreckung Licht und Musik einschaltet und sofort über mobile Apps die Bewohner bzw. die Polizei in Kenntnis setzt.
- ✔ Möglichkeiten zum **Energiesparen** erkennen, unnötige Stromverbraucher ausschalten, selbst produzierte Energie nutzen.
- ✔ Auch für **feinstes Entertainment** ist im Smart Home gesorgt. Denn es kennt die Lieblingsmusik zum Aufwachen oder schaltet um 20 Uhr den Fernseher zu den Nachrichten an.
- ✔ Das **Licht** wird je nach Tageszeit und Stimmung automatisch nach den individuellen Wünschen der Bewohner gesteuert.
- ✔ Im Smart Home herrscht immer ein **Wohlfühlklima**. Ausgeklügelte intelligente Heizungssysteme sorgen

für die richtige Temperatur. Sie werden abgestellt, wenn die Bewohner das Zuhause verlassen, und schalten sich früh genug ein, bevor sie wieder nach Hause kommen.

- ✔ Auch lassen sich **Assistenzfunktionen** und Dienste für alltagsunterstützendes Leben und Wohnen (Ambient Assisted Living – AAL), zum Beispiel für ältere oder behinderte Menschen, in ein intelligentes Gebäudesystem integrieren. So unterstützt das Smart Home seine Bewohner bei alltäglichen Lebensaufgaben.

Die zentrale Bedienung auf einem „**Master Display**“, wie es von TechniSat angeboten wird, vereinfacht die Verwendung komplizierter technischer Geräte. Alle Geräte können auch durch mobile Schaltzentralen im oder außer Haus programmiert und bedient werden.



► Zukunftsmarkt Smart Home

All diese Funktionen werden jedoch erst als Komplettlösung mit ihrer Anwendungsvielfalt den Erwartungen an ein „echtes“ Smart Home gerecht. Aufgrund ihrer Funktionalität, ihrer Anwendungsbereiche und der Preisgestaltung adressieren diese Lösungen unterschiedliche Kundensegmente. Dabei können anspruchsvolle Szenarien und individuelle Bedürfnisse nur mit qualifizierten Dienstleistern aus dem Handwerk umgesetzt werden. ◀◀

► Warum Smart Home unsere Gesellschaft verändern wird

Zunehmend mehr Menschen entscheiden sich für eine Smart-Home-Lösung, ganz gleich, ob im Bereich Unterhaltung, Energie, Sicherheit, bei Hausgeräten oder der Gesundheit.

Warum die Entwicklung gerade jetzt einen Schub bekommt? Darauf gibt es nur eine klare Antwort: Immer mehr Geräte wie Smartphones, Tablets und Wearables vernetzen uns in nahezu allen Lebensbereichen. Wir könnten in unseren eigenen vier Wänden wesentlich sicherer, komfortabler und energieeffizienter leben, wenn sie auch vernetzt wären. Die Voraussetzung dafür: immer leistungsfähigere und flächendeckende Breitbandanschlüsse für private Haushalte. So hat die zunehmende Versorgung von Wohnungen und Häusern mit Breitband mobil und im Festnetz unser Leben in den letzten Jahren radikal verändert. Auch die nächsten Jah-

re werden weitere grundlegende Veränderungen mit sich bringen.

► Komfortstreben als Treiber

Verbraucher möchten ihr Zuhause so nutzen wie ihr Auto: einsteigen und losfahren. Leben in einer Umgebung, die perfekt auf die eigenen Bedürfnisse und Wünsche zugeschnitten ist. Vor allem steht mehr Komfort im Vordergrund. Der wird nicht nur durch mehr vernetzte Geräte erreicht, sondern auch in Bezug auf die Art der vernetzten Komponenten. Sie werden eine immense Bandbreite

► In welchen Lebens- und Wohnbereichen liegen die Schwerpunkte von Smart Home?

► Ambient Assisted Living (AAL)

Im Bereich AAL existiert ein klarer Bedarf. Kommen in den eigenen vier Wänden unterschiedliche Sensoren wie Bewegungsmelder oder Tür-/Fensterkontakte zum Einsatz, können Familienangehörige, Freunde oder Dritte schnell auf Probleme oder Unfälle aufmerksam gemacht werden, wenn zum Beispiel eine ältere Person nicht den üblichen Routinen folgt.

► Energiemanagement

Der Bereich Energiemanagement gehört klar zu den Wachstumsfeldern. Künftig wird es für Verbraucher, neben smarten Heizkörperthermostaten, auch immer mehr Möglichkeiten geben, Energie zu erzeugen und zu speichern. Mithilfe von Smart Metern und anderen Systemen lassen sich Verbrauchsdaten einfach visualisieren. Verbraucher sind so in der Lage, ihren Energieverbrauch zu analysieren und neue Sparpotenziale zu entdecken.

► Entertainment

Die Unterhaltung spielt bei Smart Home eine wichtige Rolle. Dazu gehört der Zugriff auf Radio- und Fernsehempfang, Breitbandkabel, Satellitenanschluss und digitale Terrestrik, Zugriff auf Multimedia-Dienste aus dem Internet in allen Räumen, automatische oder per Remote gesteuerte Aufnahmen und der drahtlose Zugriff auf zentral gespeicherte Audio- und Video-Daten innerhalb und außerhalb des Smart Home.



von Funktionen umfassen, wie die Steuerung von Heizkörperthermostaten, intelligenten Stromzählern, Waschmaschinen, Überwachungskameras, Tür- und Fensterüberwachung etc.

► Gegenstände werden smart und verändern unser Leben

Aber auch Objekte wie zum Beispiel Möbel, Kühlschrank oder Kinderspielzeug können im Zuge des Internets der

Dinge zunehmend miteinander kommunizieren. Das Marktforschungsunternehmen Gartner erwartet, dass in den kommenden Jahren eine große Anzahl von Hausgeräten smart sein und über einen gewissen Grad an Intelligenz und Kommunikationsfähigkeit verfügen wird.

► Smart Home wirkt sich auf unsere Gesellschaft aus

Insbesondere Ambient Assisted Living (AAL), die technologische Unterstützung von älteren oder kranken Menschen im alltäglichen Leben, aber auch andere Smart-Home-Anwendungen bringen persönliche Vorteile mit sich und wirken sich positiv auf die Allgemeinheit aus. So wird ein selbstständiges Leben im eigenen Haus bis ins hohe Alter ermöglicht. Aufgrund der demografischen und gesellschaftlichen Entwicklung investieren weltweit bereits viele Konzerne in diesen Zukunftsmarkt. Außerdem wirken sich Funktionen zur Energieeffizienz positiv auf die eigenen Energiekosten aus und schonen zugleich die Umwelt.

Eins steht fest: Smart Home sorgt dafür, dass wir in Zukunft sicherer, komfortabler und energieeffizienter leben können. ◀◀

► Gebäudeautomation

Reagiert das Zuhause intuitiv auf die Bedürfnisse seiner Bewohner und delegiert Routineaufgaben an Geräte oder Roboter, eröffnen sich für Konsumenten und Unternehmen nahezu ungeahnte Möglichkeiten. Auch wenn Gebäudeautomationslösungen bislang eher die Steuerung von Beleuchtung, Türschlössern, Musikanlagen, Rollläden oder Haushaltsgeräten betreffen: Da ist Luft nach oben! Mehr crossfunktionale Vernetzung und neue Gerätegenerationen eröffnen neue Chancen, um mehr Komfort zu genießen.

► Gesundheit/Wellness

Weniger oder keine Bewegung oder Veränderungen im Schlaf-Wach-Rhythmus liefern wichtige Informationen über die Verfassung einer Person. Das Potenzial im Gesundheitsbereich ist enorm. Aber smarte Technik macht aus dem Badaufenthalt auch ein Wellness-Erlebnis: Beleuchtung durch LED-Technik, Wärme für den Handtuch-Heizkörper, relaxter Sound durch in den Wänden oder im Spiegel unsichtbar verborgene Flächenlautsprecher, voreingestellte Dusch-Szenarien, und vieles mehr.

► Sicherheit

Erkenntnisse aus Studien und Marktforschungen weisen darauf hin, dass Verbraucher sich sehr stark für Anwendungen zum Thema Sicherheit interessieren. Solche Lösungen umfassen beispielsweise Überwachungssysteme, Geräte und Funktionen zur digitalen Türverriegelung, Sensortechnologie sowie Verknüpfungen mit sozialen Medien.

► Weiße Ware

Auch die sogenannte weiße Ware, also zum Beispiel Kühlschrank, Waschmaschine und Staubsauger, wird immer intelligenter und kommuniziert mit der Hauselektronik. Beim Zentralcomputer laufen alle Fäden zusammen. Die Geräte agieren für sich, können aber ihren Status ans System weitergeben und Befehle empfangen. Irgendwann wird unsere Waschmaschine sogar automatisch die Wäsche sortieren, waschen, bügeln und falten. Währenddessen präsentiert uns der Kühlschrank das passende Rezept zum Vorrat und kauft selbstständig ein.

► Diese Anforderungen stellen Kunden an Smart-Home-Lösungen!

Produkte und Dienstleistungen, die sich an Kundenwünschen und -bedürfnissen orientieren, sind erfolgreich.

Komfortgewinn, Sicherheit sowie der Energieeinspar-Aspekt sind führend bei den Gründen für die Investition in Smart-Home-Technologie. Wichtig: Die Technik wohnt beim Menschen und nicht der Mensch bei der Technik. In dieser Hinsicht besteht bei vielen Anbietern noch Handlungsbedarf. Werden diese Punkte aber beherzigt, ist in der Smart-Home-Branche ein enormer Zuwachs des Marktvolumens zu erwarten.

Kundenanforderungen im Detail:



► Sicherheit steht an erster Stelle

Der Einbruchschutz steht derzeit hoch im Kurs, also beispielsweise Fensterkontakte, die zuerst das Licht einschalten und es dann an der Tür klingeln lassen, um Einbrecher abzuschrecken. Auch ein Zentraltaster im Eingangsbereich ist ein häufiger Wunsch oder die Überwachung der Terrassentür bei zeitgesteuerten Rollläden, um nicht ausgesperrt zu werden.



► Zentrale Steuerung

In Bezug auf die Konfiguration des Smart-Home-Systems verlangen Kunden zunehmend, das Zusammenspiel zwischen Sensoren und Aktoren über eine interaktive Bedienung an PC, Tablet oder Smartphone selbst festzulegen. Auch Zeitsteuerungen, Zentralfunktionen oder ganze Szenarien will der Kunde selbst einrichten oder zumindest ändern und anpassen können.



► Fernbedienbarkeit

Außerdem ist die Fernbedienbarkeit des Smart Home ein wichtiges Erfolgskriterium. 58 Prozent der Deutschen ist es wichtig oder sehr wichtig, remote auf Gebäudefunktionen zugreifen zu können.



► Entertainment

Darüber hinaus wurden in der Studie „*Ready for Takeoff? Smart Home aus Konsumentensicht*“, die gemeinsam von der technischen Universität München und dem Beratungsinstitut Deloitte im Jahr 2015 durchgeführt wurde, auch der Spaßfaktor, die Entertainmentmöglichkeiten, das Design sowie Umweltschutzfaktoren als gute Gründe für ein Smart-Home genannt.



► Multitasking

Smart Home ist vor allem dann spannend, wenn Geräte durch vernetzte Technik mehr als eine Funktion haben. Wenn der Sensor am Fenster die Heizung ausschaltet, sobald gelüftet wird, und zugleich ein Einbruchsalarm ist. Oder wenn die Solaranlage bei viel Sonnenschein die großen Haushaltsgeräte wie Waschmaschine oder Trockner einschaltet, weil der Strom günstig ist.



► Kompetente Beratung und Komplettlösungen

Die Befragten der Studie „*Kundennutzen Smart Home im Mietermarkt*“, die in einem Gemeinschaftsprojekt im Auftrag der Fachhochschule Köln, Jung Stadtkonzepte und weiteren Projektpartnern aus der Energie-, Heizungs-, Hausautomations- und Consulting-Branche durch das Marktforschungsinstitut Innofact im Jahr 2014 durchgeführt wurde, wünschen sich häufig Komplettlösungen durch das Fachhandwerk und keine „Starterkits“ aus dem Baumarkt.



► Potenzial zum Nachrüsten

Viele Experten pochen auf die enorme Bedeutung funkbasierter Nachrüstlösungen. Diese sprechen gleichermaßen Eigentümer wie Mieter an und erreichen damit eine besonders breite Zielgruppe. ◀◀

► Wichtige Aspekte der Smart-Home-Technologie

So unterschiedlich der Bedarf, die Wünsche und die Vorstellungen ans smarte Heim sind, so unterschiedlich sind auch die technischen Ansätze und Lösungen.

Eine einfache Antwort, welches System das beste ist, gibt es nicht. Das hängt immer von der Anwendung ab. Die folgenden Aspekte spielen dabei eine Rolle:

► Modulare und skalierbare Systeme

Eine Smart-Home-Umgebung muss sich an die Bedürfnisse seiner Nutzer anpassen. Skalierbare technische Lösungen sollten langfristig weitergenutzt werden können. Die Basis bietet eine Grundtopologie, die im Baukastenprinzip ausgebaut werden kann und so zukunftsorientierten Lebens- und Wohnungsplanungen standhält.

► Offene vs. geschlossene Systeme

Offene Smart-Home-Systeme bieten gegenüber geschlossenen Systemen die Möglichkeit, Komponenten verschiedener Hersteller zu verbauen und in die Steuerung zu integrieren.

► Kabelgebundene vs. kabellose Systeme

Früher galt, dass Smart Home nur im Neubau realisierbar sei. Diese damals richtige Aussage war den ausschließlich kabelgebundenen Systemen, wie zum Beispiel KNX, geschuldet. Heute bieten funkbasierte Systeme eine große Flexibilität und vielfältige Gestaltungsoptionen.

► Hybride Lösungen

Interessant kann die Kombination aus Funk und Kabel sein. Stromschalter, Dimmer und Aktoren für die Fußbodenheizungsventile sollten zentral in der Haupt- oder Unterverteilung angebracht werden. Sensoren, also Licht- und Rollotaster, Temperatur-, Luftfeuchte- und Lichtmesser sowie Bewegungsmelder lassen sich gut ohne Kabel installieren. Möchte man trotzdem gerne Lichttaster mit EnOcean-Technologie einsetzen, so geht auch dies. Es gibt sogenannte Gateways, die die Signale zwischen beiden Systemen übersetzen.



► Lebenszyklen baulicher Strukturen

Da sich die Lebenszyklen baulicher Strukturen stark von der Smart-Home-Infrastruktur unterscheiden – aufgrund Technologiefortschritts sind diese viel kürzer –, ist der Lebenszyklus bei der Planung ein wichtiger Aspekt, den es zu beachten gilt. Insbesondere Besitzer von Altbauten wünschen sich keine tiefer gehenden strukturellen Änderungen. Deswegen bietet sich gerade hier der Einsatz funkbasierter Technologie optimal an.

► Datensicherheit

Technische Grenzen der smarten Technik gibt es kaum, wohl aber gesetzliche und moralische. Automatische Sensoren sammeln alle Daten über die Art, wie wir leben. Deshalb ist die Speicherung der Daten nur vorübergehend, zum Beispiel für das Ausschalten des Heizungskörpers bei geöffnetem Fenster, erlaubt.

► Schnittstellenmanagement und fehlende Standards

Geeignete Sensorik steht an vielen Stellen bereit. Die Anbindung von Komponenten verschiedener Hersteller an die Systemumgebung des Kunden ist ein sehr wichtiger Aspekt hinsichtlich der Entwicklung des Endkundenmarkts. Sie stellt allerdings häufig eine Herausforderung dar. TechniSat setzt auf den Standard von Z-Wave Plus, dem weltweit größten Smart-Home-Herstellernetzwerk, und löst so die Schnittstellenproblematik. ◀◀

► So viel Wachstumspotenzial steckt in Smart-Home-Lösungen in Deutschland

„Bis zum Jahr 2020 wird es allein in Deutschland **rund eine Million Smart Homes** geben.“

(„Vor dem Boom – Marktaussichten für Smart Home“, Deloitte, im Auftrag der Fokusgruppe Connected Home des nationalen IT-Gipfels (beteiligte Verbände: ANGA, Bitkom, GdW, ZVEH und ZVEI sowie Anbieter von Smart-Home-Lösungen), Oktober 2014)



„**74 Prozent** der Deutschen wollen ihr Heim gern digital vernetzen. **63 Prozent** geben an, ein Smart Home als absolut zeitgemäße Art des Wohnens anzusehen, die genauso selbstverständlich ist wie die Nutzung eines Smartphones. **Jeder Vierte** ist bereit, **2.000 Euro und mehr** für die Installation von Smart-Home-Funktionen in seinen vier Wänden auszugeben.“

(Die COQON-Studie zum Thema Smart Home, YouGov im Auftrag von COQON, September 2016)

Das meinen Immobilienunternehmen: „**40 Prozent** der befragten Immobilienunternehmen wollen bis 2017 Smart Home und/oder AAL-Technologien in ihren Liegenschaften einsetzen.“

(„Smart Home- und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft“, SmartHome Initiative Deutschland e. V., mm1 und GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., April 2016)



„**66 Prozent** und damit **19,8 Millionen** aller Online-Haushalte in Deutschland interessieren sich für Smart-Home-Lösungen. Insbesondere jüngere Personen in Mehrpersonenhaushalten mit einem höheren Haushaltsnettoeinkommen und Bildungsgrad bewerten intelligente Wohnlösungen als interessant. Rund **84 Prozent** von ihnen sind sogar bereit, für Smart Home zu zahlen.“

(„Smart Home- und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft“, SmartHome Initiative Deutschland e. V., mm1 und GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., April 2016)



„Eigentümer vs. Mieter: Eigentümer von Wohnimmobilien stehen der intelligenten Vernetzung ihres Zuhauses offener gegenüber als Mieter. Im Schnitt liegen Interesse und Kaufabsicht hier **rund 30 Prozent** höher.“

(„Ready for Takeoff? Smart Home aus Konsumentensicht“, Technische Universität München und Deloitte, 2015)



„Chancen fürs Handwerk: Mit der digitalen Modernisierung ihrer Wohnung oder ihres Hauses würden **61 Prozent** der Befragten durchaus einen Fachbetrieb beauftragen.“

(Die COQON-Studie zum Thema Smart Home, YouGov im Auftrag von COQON, September 2016)

„Sie prognostizieren, dass der Anteil von Haushalten in Westeuropa, die bis 2019 ein Smart Home-System im Einsatz haben werden, bei **rund 30 Prozent** liegen wird. Die Umsätze aus Hardware, Dienstleistungen und Installation sollen nach Angaben von Strategy Analytics dann bei circa **15,5 Milliarden Euro** liegen. Andere Institute kommen zu ähnlichen Ergebnissen. Sie zeigen allesamt: Der Markt nimmt jetzt erst an Fahrt auf.“

(Aus „Marktanalyse: Wachstumschancen für Unternehmen im Smart-Home-Markt“, Deutsche Telekom AG und Strategy Analytics, Oktober 2015)

Zusammenarbeit mit Partnern: „**80 Prozent** der Umfrageteilnehmer planen nicht, Smart-Home- und AAL-Kompetenz im eigenen Unternehmen aufzubauen, sondern bevorzugen die **Zusammenarbeit mit externen Partnern**.“

(„Smart Home- und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft“, SmartHome Initiative Deutschland e. V., mm1 und GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., April 2016)



► E-Handwerke – Erster Ansprechpartner für smarte Lösungen

Das Geschäftsfeld „Smart Home & Smart Living“ gewinnt für die E-Handwerke zunehmend an Bedeutung. Der Grund: Im Zuge der Digitalisierung interessieren sich immer mehr Kunden für intelligente Gebäudeautomationslösungen – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich.

Im Fokus stehen dabei vor allem Anwendungen, die eine Verbesserung der Energieeffizienz bei gleichzeitiger Steigerung von Komfort und Sicherheit ermöglichen. Gefragt ist somit ein intelligentes Energiemanagement, das insbesondere auch selbst erzeugte Energie aus erneuerbaren Quellen sowie moderne Speicher- und Elektromobilitätslösungen einbindet.

Zusätzlichen Schwung erhält der Bereich „Smart Home & Smart Living“ auch durch den demografischen Wandel: Ältere Menschen haben oftmals den Wunsch, länger eigenständig in ihren vier Wänden leben zu können. Ermöglicht wird ihnen dies mithilfe innovativer Gebäudetechnik, auf deren Vernetzung und Installation sich qualifizierte Fachkräfte der E-Handwerke spezialisiert haben.

Die Fachbetriebe der Elektroinnungen sind für ihre Kunden in diesen Segmenten der erste Ansprechpartner: Mit ihrer deutschlandweiten Präsenz vor Ort bieten sie einen persönlichen Service und sind fern vom Massenmarkt in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Damit heben sie sich von vielen Wettbewerbern ab. Ihre doppelte Kompetenz – einerseits im Bereich der Energietechnik, andererseits in der Informations- und Kommunikationstechnologie – qualifiziert sie in besonderem Maße, die beschriebenen Geschäftsfelder kompetent zu bedienen.



Ingolf Jakobi
Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH)

Um die Chancen, die in diesen dynamischen Märkten liegen, nutzen zu können, müssen die Betriebsinhaber sich und ihre Mitarbeiter regelmäßig weiterbilden. Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) hat in Kooperation mit den Elkonet-Bildungszentren zahlreiche Schulungskonzepte entwickelt, die wertvolle Unterstützung bieten – beispielsweise die Qualifizierung zum Gebäudesystemintegrator.

Im Blick behalten sollten die Betriebe auch, dass es den Kunden immer weniger um bestimmte Produkte im klassischen Sinne geht. Sie sind vielmehr an Lösungen interessiert, die individuell zu ihren Wünschen passen. Gefragt ist demnach die perfekte Dienstleistung. Sie sollte daher auch der Maßstab sein, an dem die E-Handwerke ihr Agieren am Markt ausrichten. ◀◀

► Blick in die nahe Zukunft: Was wird 2020 bereits alles möglich sein?

Stellen Sie sich einmal vor: Es ist morgens 7 Uhr und der Wecker klingelt. Sie lassen sich mit einem vorab definierten Szenario wecken, bei dem die Lampen langsam heller werden, die Lieblingsmusik startet, das Badezimmer bereits vorgeheizt ist und das Duschwasser die gewünschte Temperatur hat, der Kaffee wird gekocht ... Sobald alle Hausbewohner das Haus verlassen haben, aktiviert sich automatisch die Alarmanlage. Betritt ein Fremder das Haus, erhalten die Bewohner eine Alarmmeldung. Außerdem werden sie beim Verlassen des Hauses benachrichtigt, falls ein Fenster noch offen steht. Automatisch regelt sich auch die Heizung herunter und nicht benötigte Elektrogeräte oder Lampen werden ausgeschaltet ...

So oder so ähnlich wird in ein paar Jahren das Smart Home für uns normal sein. Noch zahlreiche weitere Bereiche und Anwendungen werden smart werden. Mussten früher alle Geräte einzeln bedient werden, starten sie dann automatisch nach individuell erstellten Szenarien.

► Wie vernetzte Geräte unser Zuhause verändern werden

Statt alle Intelligenz in die Elektroinstallation zu packen, werden in naher Zukunft die Geräte intelligent sein. Das Internet der Dinge (IoT – Internet of Things) leitet die nächste Stufe der smarten Revolution ein. Anstatt also mit einem Zwischenstecker die Stehleuchte oder mit einem Unterputzaktor die Deckenleuchte zu dimmen, kommuniziert der Nutzer dann direkt mit der Lampe. Die Kommunikation intelligenter Komponenten läuft dann über Funksysteme wie EnOcean, Z-Wave, ZigBee, WLAN oder man kommuniziert über Powerline, also die Elektroverkabelung im Gebäude.

► Bedarf an Dienstleistern ist groß

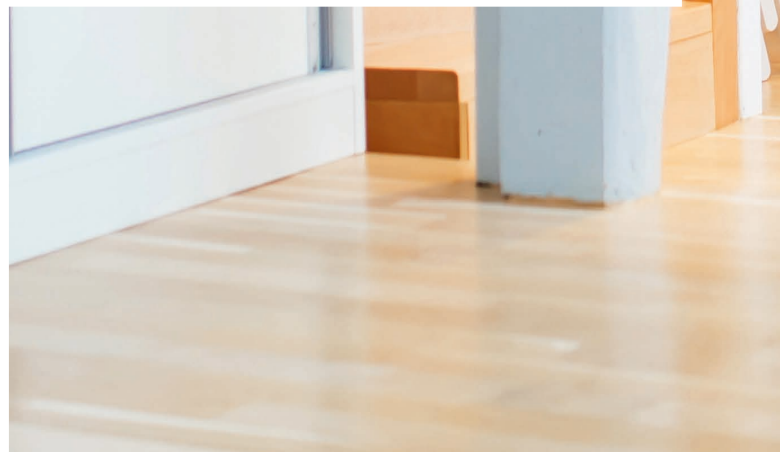
Smart Home und Ambient Assisted Living (AAL) sind aus Sicht der Befragten der Studie „Smart-Home- und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft“, im Auftrag der SmartHome Initiative Deutschland

e. V., mm1 und GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. aus dem April 2016, weiter vorrangig Expertenthemen. 80 Prozent der Wohnungs- und Immobilienunternehmen gaben an, dass sie hierzu über keine eigene Kompetenz verfügen und sie auch nicht planen. 38 Prozent der Befragten können sich vorstellen, neben der Installation auch die Planung dem klassischen Handwerk, also Elektrikern und Installateuren, anzuvertrauen. Fakt ist: Ohne das Handwerk wird Smart Home nicht funktionieren, denn es kann nicht alles mit Zwischensteckern gelöst werden, sondern man muss auch an die 230 V ran.

► Frühzeitig ins Smart Home einsteigen

Da der Smart-Home-Markt rasant voranschreitet, hat das Handwerk eine große Chance, neue Strategien, Partnerschaften, Vertriebswege und innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen. Der echte Mehrwert liegt im Angebot von Dienstleistungen. Denn: Auch wenn in der Startphase des Smart-Home-Markts der größte Umsatz mit dem Verkauf von Geräten verdient wird – langfristig werden Dienstleistungen das Geschäft dominieren. Handwerksunternehmen können Win-win-Partnerschaften eingehen.

Neben Installation und Wartung bietet sich für viele Handwerksunternehmen so die Möglichkeit, den Bedarf im Bereich Beratung, aber auch Planung und Konzeption abzudecken. ◀◀



5 Fragen & 5 Antworten: Smart Home als unternehmerischen Mehrwert verstehen!

Warum ist Smart Home & Smart Living ein unbedingter Zukunftsmarkt für das Handwerk?

Die fortschreitende Digitalisierung verändert unsere Gesellschaft. Längst hat der Trend zu mehr Vernetzung auch das Zuhause erreicht. Alle Technik im Haus, wie zum Beispiel die Gebäudeautomatik, Hausgeräte, Elektrik, Telekommunikation, Multimedia, TV, Video und Audio, werden auf intelligente Art miteinander vernetzt. Insbesondere Herstellern von ferngesteuerten Smart-Home-Anwendungen, wie beispielsweise TechniSat, steht allein in Deutschland ein Zielmarkt von mehr als 40 Millionen Haushalten gegenüber. Anwendungsvielfalt, Funktionalität und hohe Erwartungen an Smart-Home-Lösungen fordern deren Umsetzung durch qualifizierte Dienstleister aus dem Handwerk.

Können Handwerksunternehmen vom Smart-Home-Markt profitieren?

Ja!

Denn Handwerker sind flächendeckend präsent und vor Ort der persönliche Erstkontakt für die Umsetzung und für die Betreuung von Smart-Home-Lösungen – über die Erstinstallation von Geräten und Anlagen hinaus. So treiben sie als Experten für Energietechnik und Informations- sowie Kommunikationstechnologie die Vernetzung von Smart Homes voran. Insbesondere in einer Partnerschaft auf Augenhöhe mit einem Hersteller wie TechniSat entstehen so neue Geschäftsmodelle.

Welche Kriterien müssen Smart-Home-Lösungen erfüllen, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Endkunden maximal Rechnung tragen zu können?

Komfortgewinn, Sicherheit sowie der Energiespar-Aspekt sind führend bei den Kundenwünschen und -bedürfnissen im Smart-Home-Bereich. Auch die zentrale Steuerung und die Fernbedienung von

unterwegs sind ein Muss. In der Studie „Ready for Takeoff? Smart Home aus Konsumentensicht“, die gemeinsam von der der technischen Universität München und dem Beratungsinstitut Deloitte im Jahr 2015 durchgeführt wurde, wurden Entertainmentmöglichkeiten als gute Gründe für ein Smart Home genannt. Wichtig: Die Lösungen müssen nachrüstbar sein. Dabei sind Komplettlösungen mit Rundum-Beratung durch das Fachhandwerk gefragt.

Was sind die wichtigsten Anforderungen, die ein Handwerkspartner im Smart-Home-Bereich erfüllen muss?

Erst einmal sollten Handwerker Kunden haben, die Smart-Home-Lösungen nachfragen. Außerdem sollten sie das Thema Smart Home & Smart Living als zusätzliches oder neues Erlösmodell erschließen wollen. Dabei sollten sie technologisch über den Tellerand schauen und flexible Automations- und Vernetzungslösungen herstellerübergreifend anbieten. Letztlich sollten sie bereit sein, sich in diesem Zukunftsmarkt weiterzubilden, um ihren Kunden beste Beratung und Service zu bieten.

Wo finden sich die besten Geschäftschancen im Smart-Home-Bereich für zukunftsoffene Handwerksunternehmen?

Neben den Smart-Home-Bereichen Sicherheitsüberwachung und Multimedia liegt der Schwerpunkt auf Lösungen für mehr Komfort, Energieeffizienz und allgemein mehr Lebensqualität. Vor allem eröffnen mehr crossfunktionale Vernetzung und neue Gerätegenerationen die Möglichkeit, mehr Komfort zu genießen. Dabei ist TechniSat ein prädestinierter Anbieter auf dem Markt, der diese Bereiche durch sein Kern- und sein Zukunftsproduktportfolio sinnvoll miteinander verknüpft. Für eine Zusammenarbeit sind vor allem Elektrotechniker, Informations-elektroniker, SHK-Handwerker und Energie- sowie Gebäudetechniker gefragt.





► **„Beim Thema Smart Home wollen wir eng mit zukunfts-offenen Handwerksunternehmen zusammenarbeiten.“**

Interview mit Peter Lepper, Gründer und Eigentümer des Lifestyle-Elektronik- und Smart-Home-Lösungsanbieters TechniSat.

Peter Lepper ist Querdenker, Innovator und mutiger Unternehmer von ganzem Herzen. Sein Credo ist Qualität und Zuverlässigkeit, seine TechniSat Vertriebspartner findet er im Fachhandel. Die Kunden dort wissen Qualität und individuelle Beratung zu schätzen. Diese Werte verbinden ihn und TechniSat mit den Werten und Anforderungen des Handwerks. Die Redaktion sprach mit Peter Lepper darüber, warum sich TechniSat im Smart-Home-Segment als der ideale Partner für das Handwerks versteht.

Seit 1987 realisiert TechniSat für den deutschsprachigen Raum Lösungen zum Empfangen und Verbinden von Daten. Sie gelten als Pionier in der Satellitenempfangstechnik für TV- und Radiosysteme. Was reizt Sie nun am Thema ‚Smart Home‘?

In einem Zeitalter, in dem alles und jeder miteinander vernetzt werden kann, legt auch TechniSat nicht mehr den Fokus nur auf Unterhaltungselektronik zum Empfang von TV- und Radiosignalen. Mit unserem Smart-Home-System starten wir in eine neue Ära, in der nicht mehr alleine ein Produkt im Zentrum steht, sondern ganzheitliche, vernetzte Lösungen mit Mehrwert für den Kunden. Trotz dieser Weiterentwicklung bleiben wir auch mit dem Thema Smart Home unserem Markenkern absolut treu, das alltägliche Leben unserer Kunden mit sinnvollen und komfortablen Lösungen zu bereichern.

Experten prognostizieren, Smart-Home-Technologien enormes Wachstumspotenzial. Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Anforderungen verändern, die Ihre Endkunden an TechniSat Produkte stellen?

Das zentrale Thema beim Endkunden – ob jetzt oder in Zukunft – ist die Vernetzung innerhalb bzw. zwischen den verschiedenen Produktgruppen. Der Anspruch dabei ist, dass die Technik immer vielfältiger und somit komplexer sein soll, aber die Produkte umso intuitiver miteinander agieren und einfacher zu bedienen sein müssen. Ein Paradox, welches die größte Herausforderung bei zukünftigen Entwicklungen stellt, aber auch große Umsatzchancen ermöglicht.

Der Markt für Smart-Home-Produkte, -Systeme und -Anwendungen ist durch Heterogenität gekennzeichnet. Die Angebotsvielfalt wird immer undurchsichtiger. Wie stellt sich TechniSat als Lösungsanbieter hierauf ein?

Wir verstehen uns als Gesamtlösungsanbieter, ungleich der vielen Insellösungen auf dem Markt. Was uns von anderen unterscheidet, ist, wie wir Smart Home definieren. Denn wir sehen Smart Home als „nur“ ein Segment einer dem Kunden angepassten Gesamtlösung für sein vernetztes Zuhause. Dank unseres breiten Produktportfolios kann

diese Gesamtlösung den Smart-TV im Wohnzimmer, das Digitalradio in der Küche, die Sicherheitskamera im Garten, die individuelle Stromversorgung der Küchengeräte oder den Multimedia-Receiver im Schlafzimmer beinhalten.

„Datenoffenheit“ gilt als wichtige Grundlage dafür, dass Smart-Home-Anwendungen die nötige Akzeptanz bei den Nutzern finden. Können auch Geräte anderer Anbieter in das TechniSat Smart-Home-System integriert werden? Wenn ja, auf welchen Kommunikationsstandard wird hierbei gesetzt?

Wir haben uns bei den TechniSat Smart-Home-Produkten auf die Funkstandards Z-Wave Plus und Bluetooth Low Energy spezialisiert. Diese Wahl soll es dem Kunden – besonders bei Z-Wave Plus – ermöglichen, auch ausgefallene Komponenten, welche wir möglicherweise nicht anbieten, in sein Zuhause zu integrieren. Denn Z-Wave Plus ist zurzeit der meist benutzte Funkstandard bei einer Großzahl von Herstellern, und somit sind Produkte, die diesen Standard unterstützen, besonders kundenfreundlich und zukunftssicher.

„Wir verstehen uns als Gesamtlösungsanbieter, ungleich der vielen Insellösungen auf dem Markt. Was uns von anderen unterscheidet ist, wie wir Smart Home definieren.“

Was ist das Besondere an der TechniSat Smart-Home-Lösung?

Mit den TechniSat Smart-Home-Produkten bieten wir die weltweit einzigen Smart-TVs und Multimedia-Receiver mit einer integrierten Smart-Home-Lösung an. So wird es erstmals möglich, die Hausautomatisierung über das Menü des TechniSat Gerätes zu steuern. Die Anschaffung

und Installation einer zusätzlichen Zentraleinheit ist nicht mehr notwendig. Das Vereinen von TV-, Streaming- und Smart-Home-Funktionen führt zu einer vereinfachten Bedienung an nur einem Gerät. Denn die Steuerung kann dabei über das große Display des TVs mit der „normalen“ Fernbedienung erfolgen.

Welche Rolle spielen die installierenden Fachunternehmen, beispielsweise das Elektrohandwerk und Fachplanungsbüros für das TechniSat Smart-Home-Konzept?

Die Fachhandwerker öffnen uns die Tür zum Kunden. Denn sie sind bei ihm vor Ort, kennen seine Bedürfnisse und können ihm direkt die bestmöglichen Lösungen anbieten. Hier kommt ihnen die Beraterrolle zu. Gleichzeitig fungiert das Fachhandwerk umgekehrt auch als Sprachrohr des Endkunden bei TechniSat. Durch die Handwerker können wir erfahren, welche Bedürfnisse und Trends sich bei den Kunden abzeichnen, um diese Erfahrungen dann in die Entwicklung neuer Produkte einfließen zu lassen.

„Eine Zusammenarbeit mit dem Handwerk ist uns nicht neu. Wir kennen seine Probleme, seine Bedürfnisse und seine Wünsche bei seiner Arbeit mit Endkunden.“

Wie wird TechniSat die Partner im Handwerk vertriebslich unterstützen?

Ungleich anderer Systeme, die zwar vom Fachhandwerker verbaut, dann aber vom Hersteller eingerichtet oder installiert werden müssen, ist es das Ziel von TechniSat, den Fachhandwerker allumfänglich einzubinden und zu unterstützen. Dies fängt mit Schulungen zu den Neuerungen und der Installation der Technik in unserer TechniSat Akademie an und hört bei einem vollumfänglich beratenden Fachhandwerkskundenservice auf. Zudem stehen wir unseren Partnern mit umfangreichem Präsentationsmaterial, gemeinsamen Werbeaktionen und interessanten Messe- und Roadshows auftritten zur Seite.

Welche Erfahrungswerte hat TechniSat in der Zusammenarbeit mit dem Handwerk bereits gesammelt?

Eine Zusammenarbeit mit dem Handwerk ist uns nicht neu. TechniSat ist seit seiner Gründung ein fachhandelsorientiertes Unternehmen. Im Bereich Unterhaltungselektronik arbeiten wir sowohl eng mit dem Handwerk als auch mit unseren Handelspartnern zusammen. Wir kennen ihre Probleme, ihre Bedürfnisse und ihre Wünsche und die Herausforderungen bei ihrer Arbeit mit Endkunden. Deshalb bieten wir nicht nur erstklassige Produkte, sondern auch allumfassende Service-Leistungen, die Fachhandwerker und Fachhändler in ihrem Arbeitsalltag unterstützen.

Neben den Anschaffungskosten gibt es die Angst vor Manipulation von außen, Lahmlegen des Haussystems durch defekte Smart-Home-Komponenten und kurzlebigen technischen Insellösungen. Wie sehen Sie diese Gefahren?

Das Allerwichtigste im Bereich Smart Home ist, auf die Angst vor Datenverlust, Spionage oder Manipulation einzugehen. Diese Angst darf aber keinesfalls die positiven Aspekte des Komforts und der Bereicherung in den Schatten stellen. Sonst hat der Markt keine langfristige Chance bei den Kunden. Mittels umfangreicher und tief gehender Testphasen sowie des Einsatzes sicherer Verschlüsselungsstandards gewährleisten wir, dass alle aktuellen und zukünftigen Produkte den hohen Sicherheitsansprüchen genügen.

„Datensparsamkeit“, „Datensicherheit“ und „Datenschutz“ sind beherrschende Schlagworte, wenn es um intelligente und vernetzte Gebäude bzw. Gebäudetechnik geht. Wie erfüllt TechniSat diese Themen mit Leben?

Datenschutz und Datensicherheit stehen bei TechniSat ganz vorne. Als deutscher Hersteller mit Entwicklung in Deutschland sprechen wir uns aktiv gegen die Geschäfte mit Nutzerdaten und die allgegenwärtige „Datenkrake“ aus. Produktseitig setzen wir immer den Standard um, der uns die höchsten Sicherheitsstufen ermöglicht. Des Weiteren arbeiten wir aber auch aktiv in Gremien des Bundesministeriums für Wirtschaft an neuen Richtlinien des Datenschutzes und der Datenschutzzertifizierung mit, um die Sicherheit der Kundendaten aktiv mitgestalten zu können. ◀◀

► Mit dem Master Display zu höchstem Nutzerkomfort im Smart Home

Das TechniSat Master Display vernetzt Multimedia-Anwendungen und herstellerübergreifende Heimautomatisierung zu smarten Lebens- und Wohnwelten.



Herkömmliche Smart-Home-Lösungen diverser Anbieter funktionieren meist nach folgendem Strickmuster: Es gibt ein gesondertes Gerät, die sogenannte Zentraleinheit, das die Kommunikation und Steuerung der überall im Haus verteilten Komponenten, wie z. B. Rauchmelder, Tür- und Fensterkontakte, Feuchtigkeit- und Bewegungsmelder oder Heizthermostate, übernimmt. Das bedeutet ein weiteres Stück Technik, das gekauft, installiert und „bedient“ werden will.

Mit dem TechniSat Master-Display-Ansatz wird eine separate Zentraleinheit für die Smart-Home-Steuerung und damit ein weiteres Gerät zu Hause vermieden. TechniSat baut die Technik für die zentrale und produkt-beziehungsweise herstellerübergreifende Steuerung des Smart-Home-Systems direkt in ausgewählte TechniSat Smart-TVs und Receiver ein. Die Anschaffung einer separaten Zentraleinheit ist nicht mehr notwendig.

TechniSat reißt damit technische Barrieren ein, setzt einen Gegenpol zur Displayinflation herkömmlicher Systeme und ermöglicht die Einrichtung und Steuerung des smarten Zuhauses über eine maximal einfache und vielseitige Bedienung. Via vertrauter TV-Fernbedienung oder TechniSat Connect App wird so alles, was im Smart-Home-System von TechniSat eine Rolle spielt, auf dem großen Master Display im Wohnzimmer visualisiert und bequem steuerbar.

Smart Living ist nach Überzeugung von TechniSat mehr als nur Smart Home bzw. Hausautomation. Der Master-Display-Ansatz vernetzt deshalb Fernseh- und Musikerlebnisse, Multimedia-Anwendungen und herstellerübergreifende Heimautomatisierung auf eine bisher einzigartige Weise miteinander zu smarten Lebens- und Wohnwelten. ◀◀



► So profitieren Sie als zukunftsorientiertes Handwerksunternehmen gemeinsam mit TechniSat vom Smart-Home-Markt!

Als Handwerker sind Sie jeden Tag bei Ihren Kunden vor Ort. Wer, wenn nicht Sie, kennt deren Wünsche und Bedürfnisse – auch in puncto Smart Home – am besten?

Seien Sie sich deshalb darüber im Klaren, dass Sie die Rolle des „ersten“ Ansprechpartners übernehmen sollten, wenn sich Ihre Kunden für Smart-Home-Lösungen interessieren.

TechniSat verfügt über eine breite Palette an Smart-Home-Lösungen und bietet Ihnen mit einem bis dato einmaligen Geschäftsmodell die Möglichkeit, sich das Thema Smart Home & Smart Living als zusätzliche oder neue Erlösquelle zu erschließen. So erhalten Sie als Partner aus dem Handwerk neue Gesprächsanlässe und Wertschöpfung in diesem Wachstumsmarkt.

Dabei machen Sie effiziente Schulungen als TechniSat Partner unabhängig, indem Sie sich das volle Know-how der Smart-Home-Lösungen aneignen. Sie installieren und vernetzen TechniSat Smart-Home- & Smart-Living-Produkte bei Ihren Kunden selbstständig zu digitalen Wohn- und

Lebenswelten und werden so zum Berater und Botschafter für einen digitalen Lebensstil.

Ein weiterer Pluspunkt: Für alle TechniSat Smart-Home-Produkte gelten die weitverbreiteten technischen Standards der Z-Wave-Alliance. Sie als TechniSat Partnerunternehmen profitieren so von einer einfachen, flexiblen und anbieterübergreifenden Vernetzung und der hohen Reputation. Ihr Kunde erhält maximalen Bedienungscomfort, Investitionsschutz und Funktionssicherheit.

Auf TechniSat Smart-Home-Lösungen können Sie und Ihre Kunden sich hundertprozentig verlassen. Mittels umfangreicher Tests stellt TechniSat sicher, dass alle auf den Markt kommenden Produkte dem hohen Qualitätsanspruch genügen. Das zeigen auch die geringen Rücklaufquoten. Als deutsche Premiummarke garantiert TechniSat Innovation und Qualität. ◀◀

► Darum sollten Sie als Handwerker mit TechniSat zusammenarbeiten!

Smart Home wird zu einem rasant wachsenden, milliarden schweren Massenmarkt, Anwender verlangen anwendungsübergreifende Lösungen, die umfassende Komfort- und Sicherheitsfeatures sowie eine bequeme und einfache Einrichtung beziehungsweise Steuerung bieten.

Insbesondere Herstellern von funkgesteuerten Smart-Home-Anwendungen steht ein Zielmarkt von mehr als 40 Millionen Haushalten allein in Deutschland gegenüber.

TechniSat bietet Ihnen als Handwerker die Eintrittskarte in diese Smart-Home-Welt! Dabei konzentriert sich das Angebot neben den kommenden boomenden Smart-Home-Bereichen Sicherheitsüberwachung und Multimedia auf Lösungen für mehr Komfort, Energieeffizienz und allgemein mehr Lebensqualität. Dabei verknüpft TechniSat diese Bereiche durch sein Kern- und sein Zukunftsproduktportfolio sinnvoll miteinander. Das erhöht für Sie in der Zusammenarbeit mit TechniSat Ihre Vertriebschancen! Optimieren Sie als Partner aus dem Handwerk Ihr bestehendes Geschäftsmodell!

Der Name TechniSat ist eng mit „Made in Germany“ verbunden und steht auch für innovative Produkte, die nach den Ansprüchen deutscher Ingenieurskunst entwickelt werden. Ihr Vorteil: Sie greifen auf ein Produktportfolio zu, das hundertprozentig passt.

Durch die Entwicklung in Deutschland ist es TechniSat außerdem möglich, auch kurzfristig auf die Bedürfnisse der Handwerkspartner einzugehen. Gemeinsam werden die kommenden Trends analysiert und bei der Entwicklung neuer Produkte berücksichtigt. Dabei setzt TechniSat auf den wertvollen Input seiner Partner. So können die Anforderungen Ihrer Kunden schnell in hochwertigen Smart-Home-Produkte und -Lösungen umgesetzt werden! ◀◀



► Welche wirtschaftlichen und strategischen Vorteile haben Sie als Handwerksunternehmen, wenn Sie TechniSat Produkte und Services vertreiben?

Die Fülle an Anforderungen, welche an Smart-Home-Lösungen gestellt werden, erfordern ein umfängliches und durchdachtes Geschäftskonzept. Um davon zu profitieren, braucht es vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Partnern auf Augenhöhe. Mit deren Unterstützung können in diesem neuen Markt komplexe Produkte und Dienstleistungen erfolgreich vertrieben werden.

Deshalb stellt sich die Frage: Wie können Handwerksbetriebe dieses Geschäft für sich erschließen?

TechniSat stellt seinen Partnern aus dem Handwerk ein umfassendes Lösungsangebot rund ums Smart Home zur Verfügung, das den Kunden von der Kaufentscheidung über die Installation bis hin zum After-Sales-Service im laufenden Betrieb begleitet.

► **Nachfolgend die wichtigsten Aspekte auf einen Blick:**

- ✔ Mit seiner deutschen Zentrale in Daun/Eifel ist TechniSat jederzeit schnell und direkt zu erreichen!
- ✔ Ein eigenes Service-Center mit festen Ansprechpartnern steht zur Verfügung!
- ✔ Bundesweit werden regelmäßig Schulungen bei TechniSat Händlern vor Ort oder Online-Schulungen angeboten.
- ✔ Handwerkspartner erhalten, entgegen dem Markttrend, hohe Margen auf die vertriebenen Produkte.
- ✔ Die TechniSat Smart-Home-Lösungen sind über alle Einkaufskanäle – im Großhandel oder direkt – verfügbar.

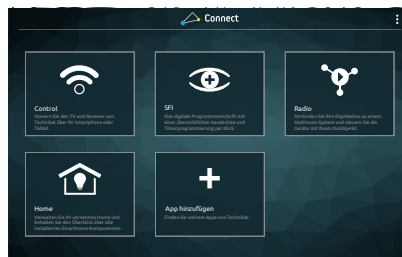


► Drei Gründe, warum TechniSat der ideale Partner für den erfolgreichen Einstieg ins Smart-Home-Geschäft ist!

1 Das Fernsehen wird zum „Master Display“

2 Mit TechniSat Connect wird alles eins

3 Bedienung, die wirklich intuitiv ist



Mit dem Fernsehgerät setzt TechniSat Smart Home auf ein „Master Display“ als Schaltzentrale – und gleichzeitig aktiv ein Zeichen gegen die Bildschirmflut. So wird es erstmals möglich, die Hausautomatisierung per Fernbedienung über das Menü eines TechniSat Gerätes oder via App zu steuern. Mit dieser Lösung hat der Kunde sein Heim immer im Blick und steuert es von dort aus, wo er sich aufhält.

Schon jetzt vernetzt TechniSat im Rahmen von TechniSat Connect die Bedienung aller netzwerkfähigen Endgeräte, digitalen Anwendungen und Smart-Home-Lösungen. Inselekttionen, wie „eine App hierfür und eine App dafür“, sind damit passé! Alle kompatiblen elektronischen TechniSat Devices und Anwendungen werden über eine einzige App, mit einer Visualisierung und einer Bedienlogik gesteuert – von der Mediathek des Smart TV bis hin zur schaltbaren Glühbirne. Die App wird auf allen gängigen mobilen Plattformen wie Apple iOS, Google Android und Microsoft Windows Phone sowohl für die Nutzung auf Smartphones als auch für die Nutzung auf Tablets zur Verfügung stehen.

Von intuitiver Bedienung sprechen alle Marktteilnehmer. TechniSat entwickelt im Forschungs- und Entwicklungszentrum in Dresden ein neues mobiles, produktübergreifendes Bedienkonzept für höchsten Nutzerkomfort „Made in Germany“. So verbindet TechniSat intuitive Bedienung mit innovativer Technik. Die Möglichkeiten von TechniSat Connect wachsen mit den TechniSat Produkten im Smart Home. Ihre Kunden können individuell entscheiden, welche Produktlösungen sie nutzen und einbinden. TechniSat lässt dem Kunden die Wahl, ob er sein Smart Home via App oder via Fernbedienung direkt am TV bedienen möchte.



► Wo stehen Sie in Sachen Smart Home?

Smart Home & Smart Living entwickelt sich in Deutschland gerade zu einem rasant wachsenden, milliardenschweren Massenmarkt. Die Integration umfassender Komfort- und Sicherheitsfeatures in das Zuhause sowie deren bequeme, einfache Einrichtung und Steuerung zu jeder Zeit und von jedem Ort wird heute als selbstverständlich vorausgesetzt. Und noch mehr: Die Kunden verlangen zunehmend nach produktübergreifender Vernetzung von Lösungen in den Bereichen Sicherheit, Wärme & Strom, Gesundheit, Entertainment, Wellness etc. Sie wollen Systeme, die sich bestmöglich auf ihre individuellen Bedürfnisse anpassen lassen.

Deshalb möchte TechniSat in Zukunft eng mit innovativen Handwerksunternehmen zusammenarbeiten, um gemeinsam von dieser Entwicklung zu profitieren!

Wenn Sie nur einer dieser Aussagen unseres Smart-Home-Business-Checks zustimmen können, dann sollten Sie sich mit **Herrn Robert Lüneberger, Leiter Projektvertrieb TechniSat Digital GmbH**, in Verbindung setzen. Seine Kontaktdaten finden Sie auf Seite 26.

Smart-Home-Business-Check

Sie können sich vorstellen, gemeinsam mit TechniSat im Smart-Home-Markt aktiv zu werden? Dann sollten Sie sich mit dem nachfolgenden Business-Check beschäftigen. Er gibt Ihnen zum einen konkrete Anhaltspunkte, wo Sie in Sachen Smart Home gerade stehen. Zum anderen bietet Ihnen jeder einzelne Aspekt Gesprächsanlass genug, um mit TechniSat über Chancen und Möglichkeiten einer für beide Seiten konstruktiven Zusammenarbeit zu diskutieren.

1 Sie wollen sich den Geschäftsbereich Smart Home aufbauen, ohne dabei zum IT-Profi werden zu müssen.

Ja Nein

2 Ihre Kunden beginnen, bei Ihnen nach Smart-Home-Lösungen zu fragen.

Ja Nein

3 Sie möchten sich und/oder Ihr Unternehmen als Berater und Botschafter für einen digitalen Lebensstil positionieren.

Ja Nein

4 Sie möchten über Smart Home Ihrem Unternehmen neue Erlösmöglichkeiten eröffnen.

Ja Nein

5 Sie wollen Ihren Kunden einfache und komfortable Smart-Home-Lösungen anbieten.

Ja Nein

6 Sie möchten passende Smart-Home-Ausstattung planen und installieren, die sich an verschiedenen Anforderungen und Budgets Ihrer Kunden ausrichten.

Ja Nein

7 Sie möchten mit flexiblen Automations- und Vernetzungslösungen individualisierte Smart-Home-Systeme für Ihre Kunden entwickeln.

Ja Nein

8 Sie wollen als Smart-Home-Experte in der Lage sein, sinnvolle Anforderungen festzulegen, Projekte sachkundig zu planen und Architekten und Bauherren kompetent beraten.

Ja Nein

9 Sie erwarten von einem leistungsfähigen Smart-Home-Lösungsanbieter, marktgerechte Produkte und Services, sowie Schulung und Support.

Ja Nein

10 Sie sind an einer Zusammenarbeit mit TechniSat interessiert, weil Sie die in diesem SMART.HOME.REPORT dargelegten Sichtweisen und Argumente überzeugt haben.

Ja Nein

► TechniSat arbeitet gemeinsam mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam am Smart Home der Zukunft.

Wie sieht das Smart Home der Zukunft aus? Wie lässt es sich am einfachsten bedienen? Diesen Fragen sind Studenten der HPI School of Design Thinking im Rahmen eines studentischen Forschungsprojekts, das von TechniSat in Auftrag gegeben wurde, nachgegangen.

Als innovatives Unternehmen arbeitet TechniSat mit wissenschaftlichen Einrichtungen und Start-ups zusammen. „Auf diese Weise schaffen wir nicht nur Synergieeffekte hinsichtlich neuer Technologien, sondern unterstützen auch Lehre und Forschung in Deutschland“, erklärt Marc Prüm, Leiter Business Development bei TechniSat Digital GmbH, die vielfältige Zusammenarbeit.

So beschäftigt sich seit September 2016 die HPI School of Design Thinking, Europas erste Innovationsschule für Studenten, im Auftrag von TechniSat mit einem Zukunftskonzept für nutzerorientierte Produktentwicklung im Bereich Smart Home. „Wir freuen uns, mit TechniSat ein deutsches mittelständisches Unternehmen gewonnen zu haben, das ein innovatives Forschungsprojekt mit einem zukunftsorientierten Thema unterstützt“, so Professor Ulrich Weinberg, Leiter der HPI School of Design Thinking.

Die Arbeit umfasst die Forschung, die gewonnenen Erkenntnisse und die ersten Ideen für interessante Entwicklungsrichtungen, die die Arbeitsgruppe als „Chancenfelder“ betrachtet.

Kernstück der Forschung war eine Reihe qualitativer Interviews mit Vertretern der vorgegebenen Zielgruppe junger Berufstätiger, die in ihrem ersten Heim leben. Begleitet wurden diese von mehreren Interviews mit „extremen Nutzern“, wie Familien, Alleinlebenden, technisch affinen Menschen aus der „Maker“-Szene, die auch technische Gadgets für sich konzipieren oder anpassen. Denn bei der Entwicklung einer benutzerzentrierten Lösung ist es das Ziel der Forschung, möglichst viel über das Thema von den (potenziellen) Nutzern zu lernen. Dies bedeutet, ihre spezifischen Probleme, Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen, wobei auch die nicht technologischen Aspekte des Zuhauses sowie die „Nicht-Heimat-Aspekte“ der Technik berücksichtigt werden.



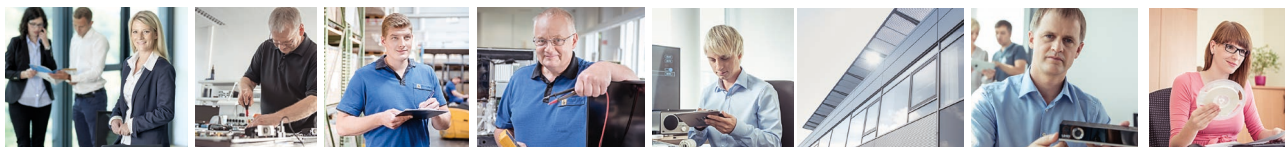
Professor Ulrich Weinberg
Leiter der HPI School of Design Thinking

Das Thema der nutzerorientierten Lösung ist für TechniSat nicht neu. In einem Zeitalter, in dem alles und jeder miteinander vernetzt werden kann, legt auch TechniSat nicht mehr den Fokus nur auf Unterhaltungselektronik zum Empfang von TV- und Radiosignalen. Mit einer Neupositionierung startete das Unternehmen 2016 in eine neue Ära, in der nicht mehr alleine ein Produkt, sondern ganzheitliche, vernetzte Lösungen mit Mehrwert für den Kunden im Zentrum stehen. „Mit dem Hasso-Plattner-Institut beschreiten wir jetzt einen gemeinsamen Weg, um bereits bekannte Technologien noch mehr auf die Menschen abzustimmen“, so Marc Prüm. Trotz dieser Weiterentwicklung bleibt TechniSat aber auch in Zukunft seinem Markenkern treu, das alltägliche Leben der Kunden mit sinnvollen und komfortablen Lösungen zu bereichern.

Die Arbeit mit dem renommierten Hasso-Plattner-Institut ist Teil der konsequenten Umsetzung dieser strategischen Orientierung und verspricht innovative Ansätze für ein Smart-Home-Konzept der Zukunft. Professor Weinberg von der HPI School of Design Thinking: „Aus unserer Sicht steckt das Thema Smart Home noch in den Kinderschuhen. Einige Einzelkomponenten sind technisch schon weit entwickelt, aber aus der Nutzerperspektive passt vieles noch nicht richtig zusammen. Hier steckt noch jede Menge Innovationspotenzial.“ ◀◀

► Das ist TechniSat!

Die TechniSat Gruppe entwickelt und produziert Unterhaltungs- und Lifestyle-Elektronik in Deutschland und Europa.



Als führendes mittelständisches Unternehmen auf dem Gebiet der digitalen TV- und Radioentwicklung leistet TechniSat seit Jahrzehnten einen erfolgreichen und im Markt anerkannten Beitrag für die Wirtschaft und den Innovationsprozess zum Nutzen seiner Kunden.

► Von Anfang an immer einen Schritt voraus

Gegründet wurde die TechniSat Digital GmbH 1987 mit dem Ziel, hochwertige Satellitenempfangstechnik für den Endverbraucher anzubieten. Seither realisiert das Unternehmen für den deutschsprachigen Raum Lösungen zum Empfangen und Verbinden von Daten. Inzwischen gehören Fernseher, Digitalradios, Smart-Home- und weitere Lifestyle-Elektronik-Geräte zum Angebot.



TechniSat Unternehmenszentrale in Daun/Eifel

Diese entwickelt TechniSat im firmeneigenen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Dresden. Die Fertigung erfolgt an insgesamt vier Standorten, von denen sich zwei in Deutschland und die anderen beiden in Polen und Ungarn befinden. So bietet TechniSat mit seinen hoch qualifizierten Mitarbeitern heute Entwicklung, Produktion und Service aus einer Hand. Dabei setzt der Unterhaltungs- und Lifestyle-Elektronik-Experte auf eine sehr hohe Fertigungstiefe sowie auf ein umfassendes Serviceprogramm mit dem Ziel, den anspruchsvollen Kundenerwartungen stets gerecht zu werden.

► Dabei setzt TechniSat auf vier elementare Maxima:

Langlebigkeit und Nachhaltigkeit

Schon bei der Entwicklung legt TechniSat höchsten Wert auf Langlebigkeit und nutzt nur hochwertige Bauteile.

Intuitive Bedienkonzepte

TechniSat setzt auf Funktionen, die sowohl die Einrichtung als auch die alltägliche Handhabung der Geräte und Systeme jederzeit komfortabel und intuitiv machen. So war zum Beispiel die digitale Programmzeitschrift SIEHFERN INFO in Deutschland wegweisend für die Entwicklung nutzerfreundlicher EPGs (Electronic Programme Guide, elektronischer Programmführer) in Digitalreceivern und TV-Geräten.

Innovation zum Nutzen des Kunden

Neue Technologien werden bei TechniSat nur dann eingesetzt, wenn diese einen spürbaren Mehrwert für die Kunden generieren.

Service und Kundennähe

Für die Kundenzufriedenheit setzt TechniSat auf umfassenden Service. Neben der deutschlandweiten Beratung von rund 6.000 qualifizierten Handelspartnern stehen den Kunden die Mitarbeiter des TechniSat Kundenzentrums per Chat, Telefon oder E-Mail zur Verfügung. ◀◀

Weitere Informationen finden Sie unter

handwerk.technisat.com

► Ihr Kontakt zum TechniSat Smart-Home-Experten



**Robert Lüneberger,
Leiter Projektvertrieb**

Geboren 1978 in Düsseldorf, staatlich geprüfter Betriebswirt (FH), seit 2004 bei TechniSat in verschiedenen Projektleiterpositionen beschäftigt. Seit 2012 Gesamtleitung Projektvertrieb sowie Vertriebsleiter Digitalradio international und Smart Home. Sein Wissen umfasst die komplette TechniSat Produktvielfalt auf Anwenderebene. Als langjähriger

Vertriebsexperte ist er der Schulungsreferent für Verkäufer-Seminare, in denen aus den Funktionen und Alleinstellungsmerkmalen der TechniSat Geräte der Nutzen für den Kunden greifbar herausgestellt wird.



r.lueneberger@technisat.de

TechniSat

TechniSat Digital GmbH

TechniPark
D-54550 Daun / Germany

Telefon +49 (0) 6592 712 1802

Telefax +49 (0) 6592 4910

Website handwerk.technisat.com

Kurzprofil HANDWERK21 Smart.Home.Report

Der HANDWERK21 SMART.HOME.REPORT wird von der G+F Verlags- und Beratungs GmbH (www.gf-vb.de) herausgegeben.

Der Report ist eine Sonderwerbeausgabe der TechniSat Digital GmbH und zielt darauf ab, dem Handwerk Chancen und Möglichkeiten aufzuzeigen, wie man vom rasant wachsenden Milliardenmarkt Smart Home & Smart Living bestmöglich profitiert.

Sie können den HANDWERK21 SMART.HOME.REPORT auch kostenlos als E-Book im PDF-Format anfordern:

handwerk.technisat.com

SMART.HOME.REPORT

Impressum

Verlagsanschrift:
G+F Verlags- und Beratungs- GmbH
Kapellenstraße 47, 76596 Forbach
Telefon: ++49 (0) 7220 213
Telefax: ++49 (0) 7220 215
info@gf-vb.de, www.gf-vb.de

Geschäftsführer: Andreas R. Fischer
Redaktion: Jürgen Bürkel v. i. S. d. P., Jana Behr
Produktion: Strättack GmbH
Bildnachweis: Adobe, TechniSat

Alle Bildrechte liegen bei den jeweiligen Eigentümern

Rechtshinweis: Dieses Dokument einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die ganze oder teilweise Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Mikroverfilmung sowie die Einspeicherung oder Verarbeitung in elektronische Medien, elektronische Systeme oder elektronische Netzwerke.

Alle Angaben, trotz sorgfältiger redaktioneller Bearbeitung, ohne Gewähr. Fremdbeiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Wir weisen darauf hin, dass hier verwendete Soft- und Hardwarebezeichnungen und Markennamen der jeweiligen Firmen im Allgemeinen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz unterliegen.



TechniSat fürs smarte Handwerk. Einfach und intuitiv!

Sind Sie bereit, vom Milliarden-Markt Smart Home zu profitieren?

Machen Sie den Smart-Home-Business-Check und erfahren Sie, wie Sie gemeinsam mit TechniSat neue Geschäftsfelder im Bereich vernetzte Lebens- und Wohnwelten erschliessen können.

Machen Sie den Smart-Home-Business-Check unter:
handwerk.technisat.com

TechniSat