



# Smart Home als Markt für die Bauwirtschaft

# Smart Home als Markt erschließen, wie geht das?

Was machen Sie, wenn Ihre Bauherren Sie nach Smart Home befragen?

- Kennen Sie bereits Systeme und Anbieter, mit denen Sie diesen Kunden ein Angebot machen können?
- Können Sie die Systeme dann auch sicher planen oder einbauen, in Betrieb nehmen und warten?

→ **Checkliste Markterschließung!**

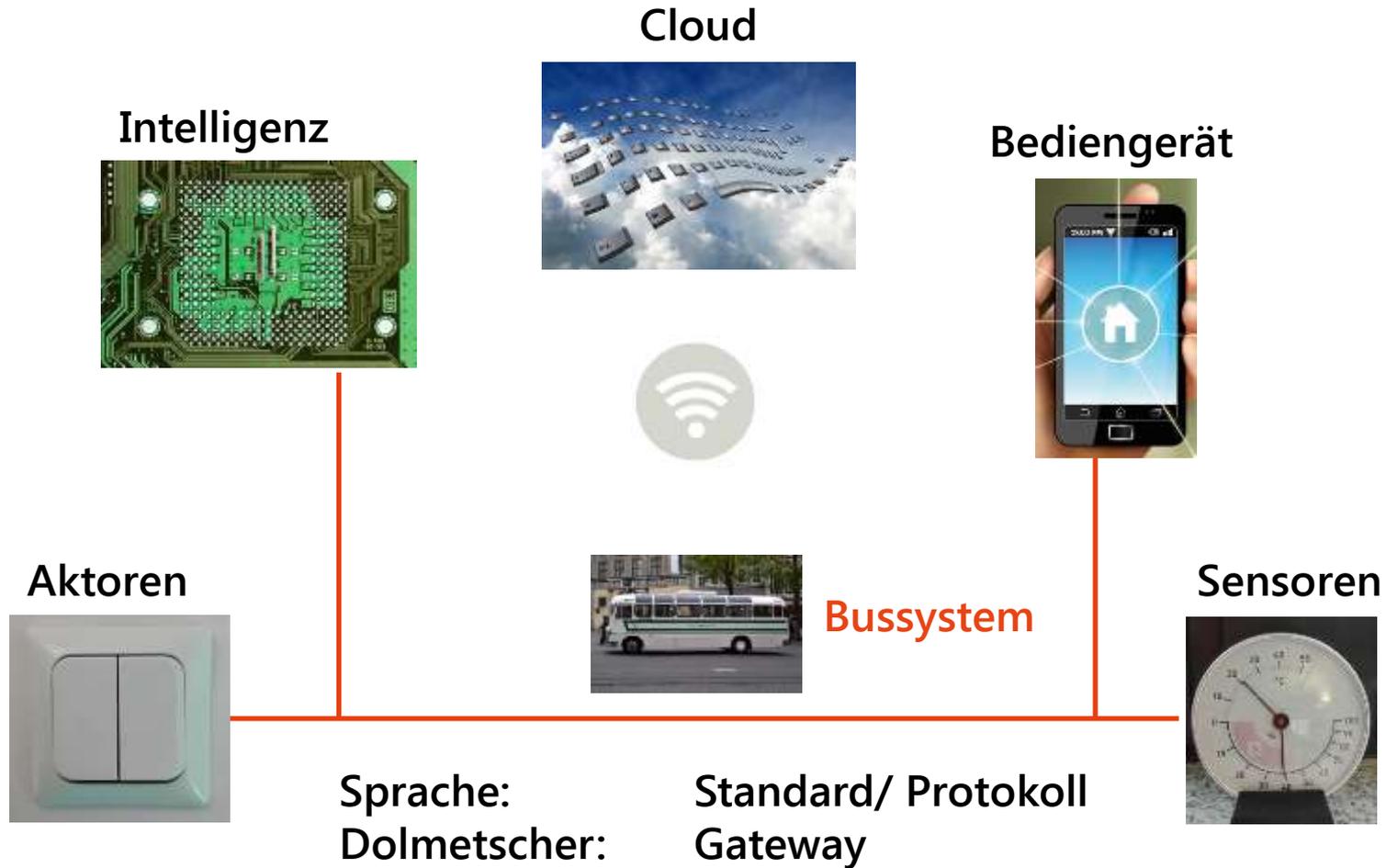
# 1. Frage: WAS?

## Die Auswahl geeigneter Produkte und Systeme

Analysieren Sie Ihre jetzige Angebotspalette.  
Gibt es Smart Home-Systeme,  
die Ihre Angebote sinnvoll ergänzen?

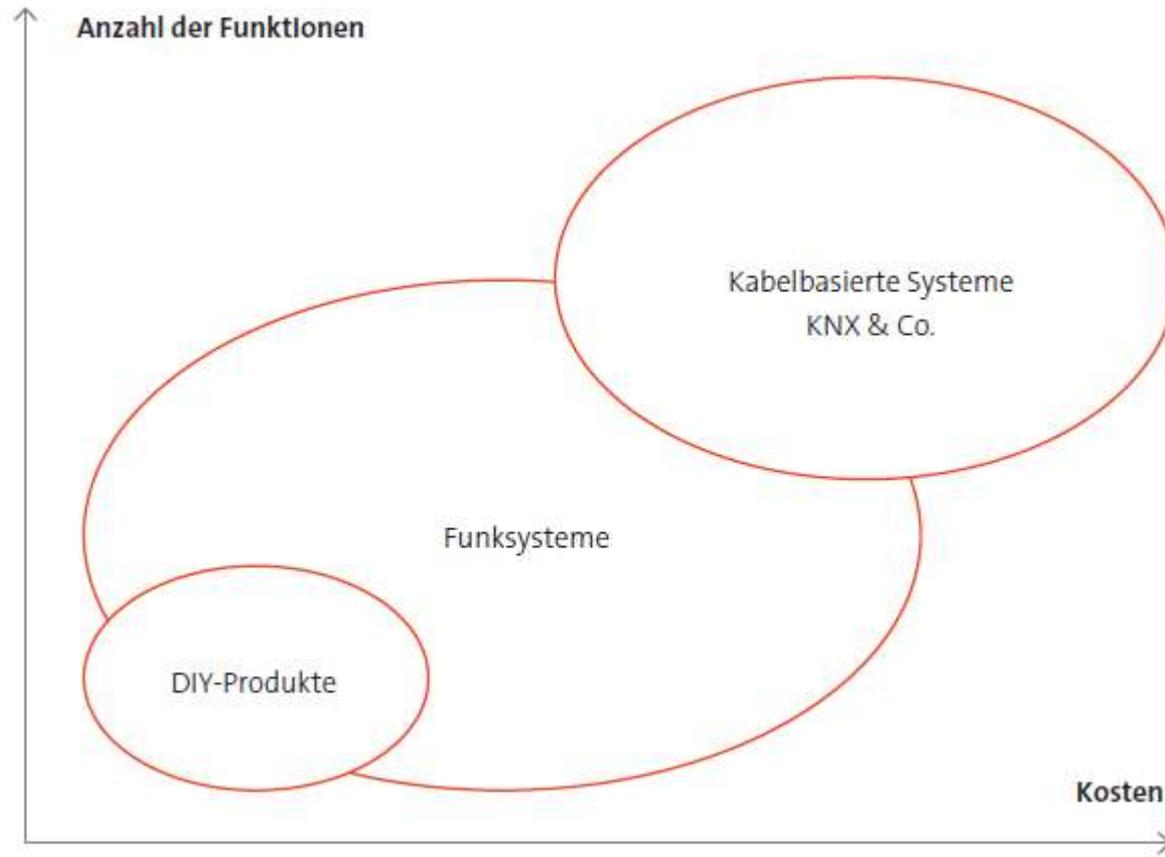
- **Anbietersicht:**  
Was passt zu den Produkten und Dienstleistungen, die Sie bereits anbieten?
- **Kundensicht:**
  - Was braucht der Kunde wirklich? Was wird er wahrscheinlich bei Ihnen nachfragen? Was sind realistische Preisniveaus?
  - Mit welchem Produkt beginnen Ihre Kunden den Einstieg in die neue Welt des Smart Home und sind die Systeme dann auch schrittweise erweiterbar? Könnten Sie durch zunehmende Integration weiterer Gebäudefunktionen Folgeaufträge generieren?

# Das Smart Home-System



Bilder: Intelligenz (757696\_original\_R\_by\_Bernd Kasper\_pixelio.de), Cloud (509089\_original\_R\_B\_by\_Aka\_pixelio.de), Bus (329206\_web\_R\_B\_by\_Thomas Max Müller\_pixelio.de), macrovector, Aktoren, Sensoren (RKW)

# Marktsegmente Smart Home



# Drei Kriterien

## für Baulauglichkeit und Nutzerfreundlichkeit

### 1. Einfachheit

Die technische Lösung ist einfach oder sieht zumindest für den Nutzer einfach aus.

### 2. Verständlichkeit

Smart Home-Produkte, Soft- und Hardware und vor allem Ihr Partner aus der Smart Home-Branche sprechen „**Bau**“ und nicht „**IT**“.

# Drei Kriterien

## für Baulauglichkeit und Nutzerfreundlichkeit

### 3. **Dauerhaftigkeit**

Tragwerkskonstruktionen zirka 50 bis 100 Jahren,  
Fenstern und Türen zwischen 20 und 50 Jahren,  
Heizung und Wasserversorgung zwischen 10 und 60 Jahre,  
Mess- und Regeltechnik in Gebäuden zwischen 10 und 15  
Jahren.

#### **Ihr Smartphone?**

#### **Ihr Smart Home?!**

- Hardware
- Software/ Updates
- Wartung
- Erweiterungsmöglichkeiten

# 2. Frage: WIE?

## Unternehmensfunktionen anpassen?!

### 1. Beschaffung

A: Technologie, Qualität, Preis;

B: Schulungsangebote, Kundendienst und Kooperationsmodelle, ggf. auch Marketingunterstützung (z. B. Showrooms)

### 2. Personal

Schulung, Kooperation mit Smart Home-Experten (Systemintegratoren), Planern oder anderen Gewerken

### 3. Prozesse

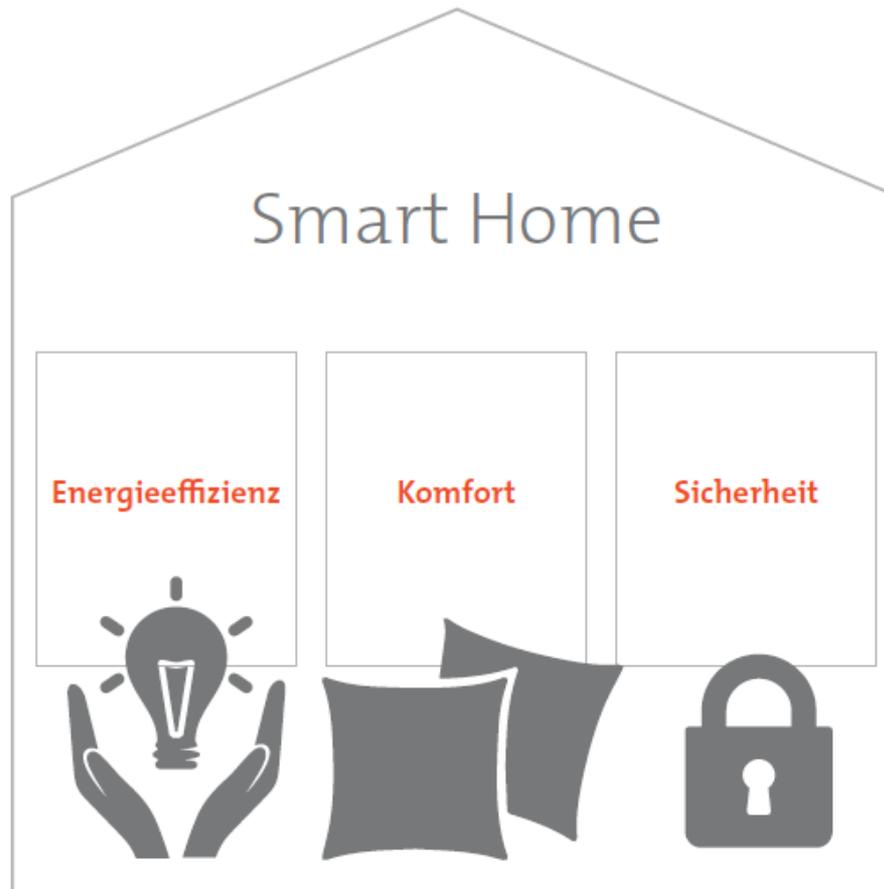
### 4. Marketing/ Vertrieb

# 3. Frage: MIT WEM?

Ohne gute Partner können Sie die Potenziale des Zukunftsmarktes Smart Home nicht voll ausschöpfen.

1. Überlegen Sie sich genau, welche Leistungen Ihr Kooperationspartner erbringen soll:
  - Zulieferer von Produkten und Systemen,
  - Erweiterung Ihrer Kapazitäten und Ihres Knowhows,
  - Erschließung neuer Vertriebswege.
2. Regeln Sie in einer Kooperationsvereinbarung die Arbeitsteilung, Entscheidungsprozesse und die Verteilung der Kooperationserträge.
3. Achten Sie auf die Kooperationskultur.

# Der richtige Einstieg: Drei Tore zum Smart Home-Markt





Bauthemen	Smart-Home-Themen
Heizung	<ul style="list-style-type: none"><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul>
Fenster/ Türen	<ul style="list-style-type: none"><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul>
Barrierefreiheit	<ul style="list-style-type: none"><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul>

# Energieeffizienz



## Bauthemen

- Heizung
- Lüftung
- Kühlung
- Sommerlicher Wärmeschutz
- Nutzung erneuerbare Energieträger
- E-Mobilität
- Verbrauchsoptimierung
- Optimierung des Anlagenbetrieb
- Optimierung des Nutzerverhaltens
- ...

## Smart-Home-Themen

- Smarte Heizungsventile
- Intelligente Heizungssteuerung
- Fenstersensoren verknüpft mit Heizungssteuerung
- „Alles Aus“-Schalter
- Intelligente Verschattung
- Intelligentes Energiemanagement
- Beleuchtungsszenarien
- Anwesenheitsgesteuerte Heizung
- intelligente Stromzähler
- ...



Bild: Ponusulak Kunszub

# Komfort



Bauthemen	Smart-Home-Themen
<ul style="list-style-type: none"><li>- Beleuchtung</li><li>- Barrierefreiheit</li><li>- Wohnen im Alter</li><li>- Entertainment</li><li>- IoT-Anwendungen</li><li>- Fernsteuerung der Gebäudefunktionen</li><li>- ...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Beleuchtungsszenarien</li><li>- Alltagsunterstützende Assistenzsysteme (AAL)</li><li>- „Alles Aus“-Schalter</li><li>- Intelligente Verschattung</li><li>- ...</li></ul>



Bild: Jakub Jirsak

# Sicherheit



## Bauthemen

- Fenster
- Türen
- Feuchtigkeit
- Brandschutz
- Einbruchschutz
- Wohnen im Alter
- Barrierefreiheit
- ...

## Smart-Home-Themen

- Beleuchtungsszenarien
- Alltagsunterstützende Assistenzsysteme (AAL)
- „Alles Aus“-Schalter
- Intelligente Verschattung
- Alarmanlagenfunktion
- Fernüberwachung via Smartphone und andere mobile Endgeräte
- Feuchtesensoren
- Zusatzfunktionen von Rauchmeldern



Bild: Antonio Guillem, 123 RF

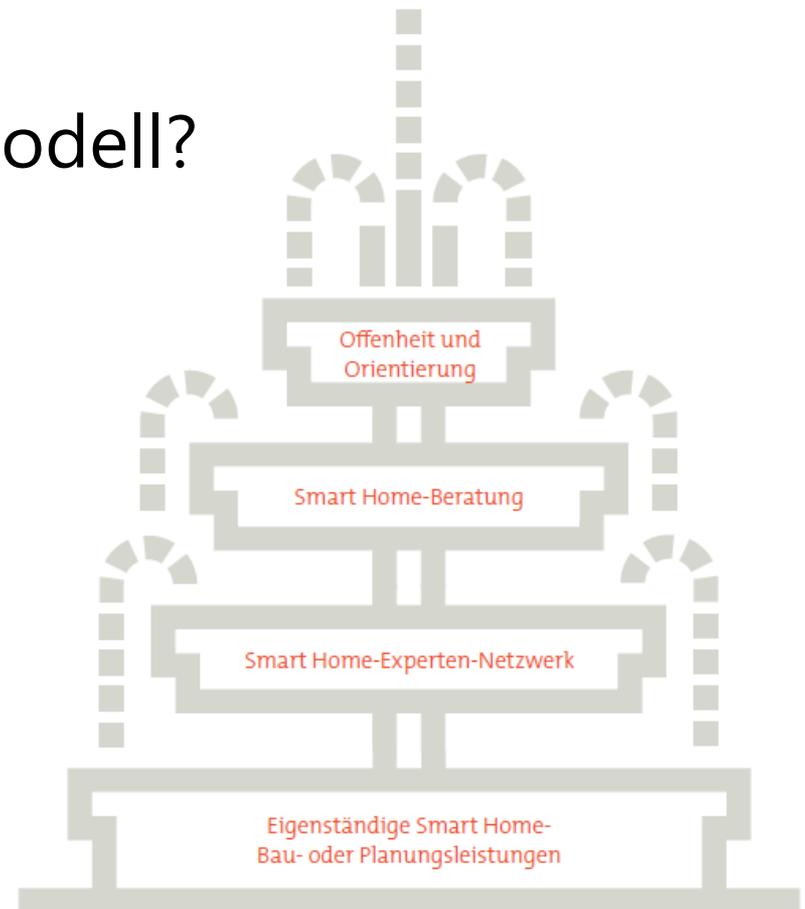
# Smart Home als Markt

für Architekten, Ingenieure, Energieberater und Bauhandwerker

Wie finden Sie Ihr Geschäftsmodell?

- Stufe für Stufe
- kundenfreundlich
- ertragsorientiert

## Smart Home Geschäftsmodell-Kaskade



# 1. Stufe: Offenheit und Orientierung



## Ihr Angebot

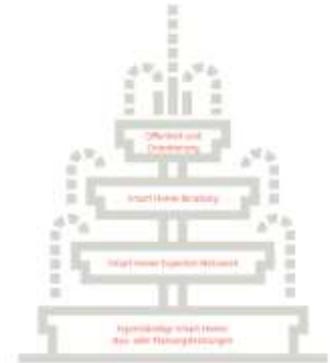
Sie sind aufgeschlossen für Smart Home haben grundlegende Kenntnisse erworben, die Sie Ihren Kunden weitergeben können.



## Ihr Nutzen

Ihr Kunde nimmt Sie als modernen und für Kundenwünsche aufgeschlossenen Anbieter von Bau-(planungs-) Leistungen wahr. Sie senden damit auch deutliche Qualitätssignale. Vertrauen und Kundenbindung werden gefördert. Der Kunde empfiehlt Sie weiter und erteilt ggf. auch Folgeaufträge.

# 2. Stufe: Smart Home-Beratung



Ihr Angebot	Ihr Nutzen
<p>Sie haben umfassendere Kenntnisse zum Smart Home-Markt. Sie können Ihrem Kunden auf weiterführende Informationen im Internet verweisen oder Broschüren anbieten. Sie können zu den verschiedenen Marktsegmenten ausgewählte Anbieter für Systeme, Installation und ggf. Systemintegration empfehlen.</p>	<p>Ihr Smart Home-Knowhow wächst mit jedem Kundengespräch und dem Feedback, dass Ihre Kunden Ihnen geben. Mit entsprechender Erfahrung könnten Sie umfassendere Beratungen als kostenpflichtiges Dienstleistungsangebot anbieten. Auf diesem Weg würden Sie mit Smart Home das erste Geld verdienen.</p>

# 4. Stufe: Smart Home-Experten-Netzwerk



## Ihr Angebot

Sie verfügen über ein Smart Home-Experten-Netzwerk ausgewählter Anbieter für Systeme, Installation und ggf. Systemintegration in den verschiedenen Marktsegmenten von Smart Home, die Sie Ihren Kunden als Auftragnehmer empfehlen. Der Kunde kann nun direkt mit Ihrem Netzwerkpartner in Kontakt treten. Alternativ kümmern Sie sich um die Einbeziehung Ihres Smart Home-Experten-Netzwerks in Ihr Bauprojekt.

## Ihr Nutzen

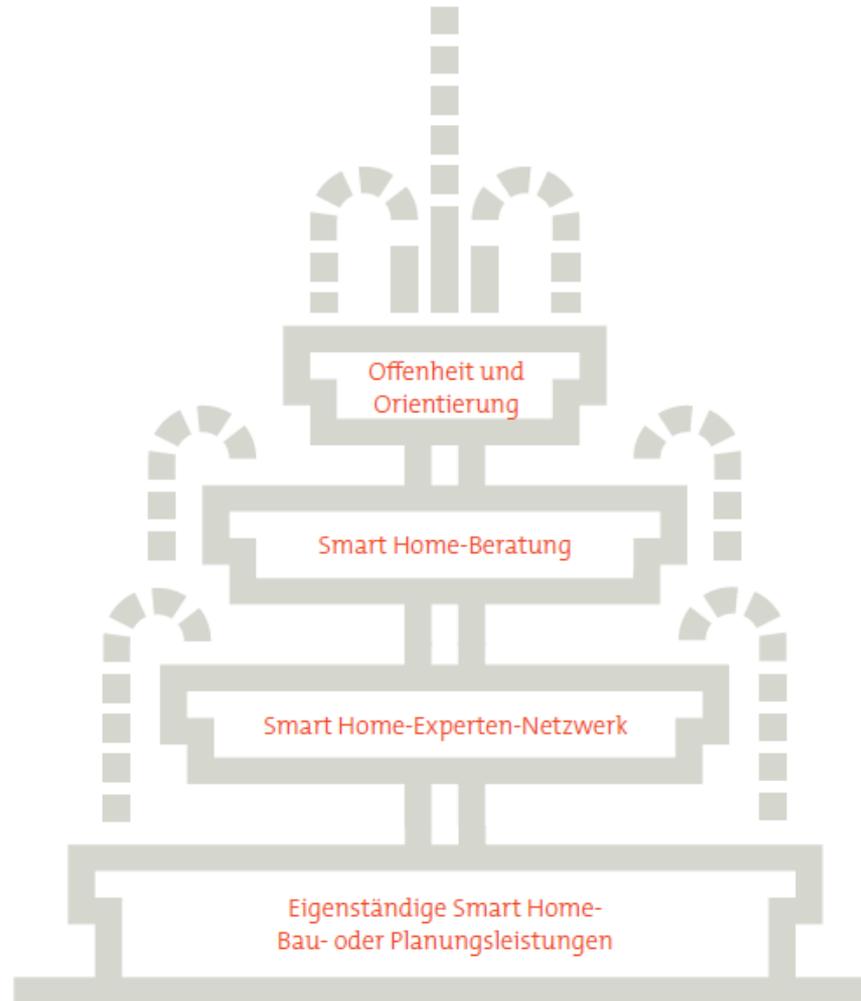
Sie bieten Ihrem Kunden ein Bauprojekt inklusive Smart Home fast aus einer Hand. Neben den marketingwirksamen Signalen von Qualität und Service können Sie die Kooperationsgewinne im Netzwerk angemessen verteilen. Denkbar wäre zum Beispiel die Zahlung von Prämien, wenn auf Grund Ihrer Empfehlung Aufträge an Netzwerkpartner erteilt werden. Auch die Koordination der Leistungen der Smart Home-Experten in Ihrem Bauprojekt könnten Sie dem Kunden in Rechnung stellen.

# 4. Stufe: Eigenständige Smart Home-Bau- oder Planungsleistungen



<b>Ihr Angebot</b>	<b>Ihr Nutzen</b>
<p>Sie bieten eigenständige Planungs- oder Installationsleistungen im Bereich Smart Home an. Auch hier macht es Sinn, dies in einem Netzwerk zu tun, um leicht und mit zuverlässiger Qualität weitere Teilleistungen, also Bauprojekt und Smart Home aus einer Hand, dem Kunden zu offerieren.</p>	<p>Sie haben erfolgreich Ihr Leistungsportfolio erweitert. Vergessen Sie nicht, die Rechnung zu schreiben.</p>

# Probieren Sie es mal aus!



# Mehr erfahren:



RKW Kompetenzzentrum  
[www.rkw.link/smarthome](http://www.rkw.link/smarthome)

SmartHome Initiative Deutschland e. V.  
[www.smarthome-deutschland.de](http://www.smarthome-deutschland.de)

Wirtschaftsinitiative Smart Living  
[www.smart-living-germany.de](http://www.smart-living-germany.de)

Initiative Smart Home & Living  
Baden-Württemberg e.V.  
[www.clusterportal-bw.de](http://www.clusterportal-bw.de)

IGT - Institut für Gebäudetechnologie  
[www.igt-institut.de](http://www.igt-institut.de)

**Ute Juschkus**

Referentin Bauwirtschaft, GME

06196 - 495 3505, [juschkus@rkw.de](mailto:juschkus@rkw.de)

RKW Kompetenzzentrum  
Düsseldorfer Straße 40 A  
65760 Eschborn



Geleitet durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages