

HOMEPLANE: Heimvernetzung aus Anwendersicht

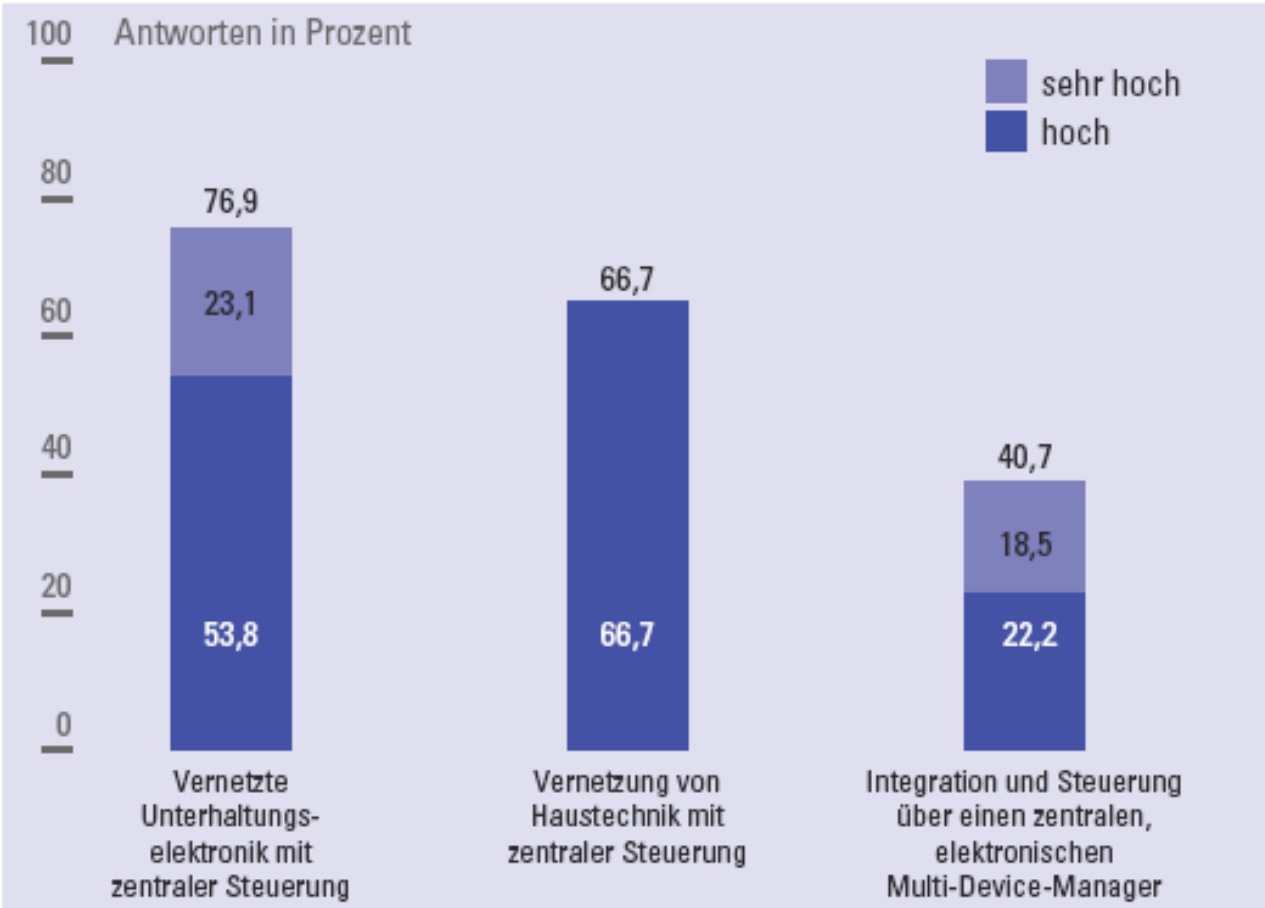
Heike Diebler, AllTec



- 1. Aktuelle Marktentwicklung und Trends im Bereich Heimvernetzung**
- 2. Sozio- ökonomische Veränderungen**
Hindernis oder Chance für intelligente Heimnetze?
- 3. Heimvernetzungsprodukte aus Anwendersicht**
- 4. Ausblick**

Zukünftige Bedeutung der Vernetzung verschiedener Komponenten

Quelle: Studie Deutschland Online 3 (2006)



- **Herstellerspezifische Produktlösungen**

Über den Fachhandel erhältlich

Inkompatibilität

Verstärkte Nachfrage in den nächsten 10 Jahren prognostiziert

Keine eindeutige Definition (Heimvernetzung, smart home, Haus der Zukunft, future home, intelligente Heimvernetzung etc.)

- **Heimvernetzung als Zukunftsmarkt**

Studie Global Digital Living (Parks Associates) 2010 145 Mio.

Haushalte weltweit verfügen über ein Heimnetzwerk

umfangreiche Funktionen

(Unterhaltung, Energiemanagement und Sicherheitstechnik)

- **Zukunft der digitalen Unterhaltungselektronik (Quelle: Studie BITKOM 2007)**

5 Wachstumsfelder

Heimkinofähige HD-TV Geräte

HD-TV taugliche Aufzeichnungsgeräte

IP-TV

Mobile Multimedia/ Konvergenz-Produkte

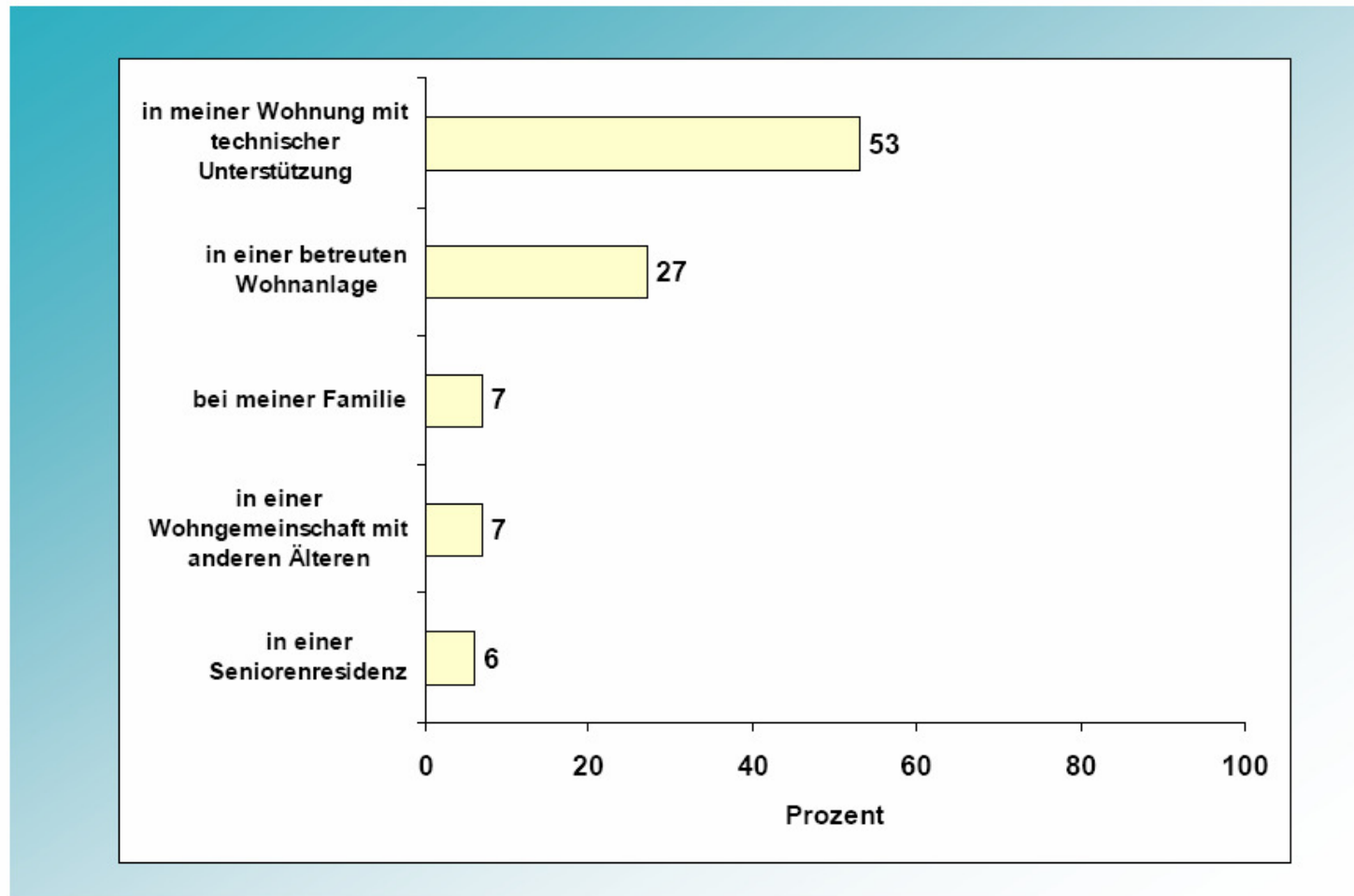
Digital Home – Heimvernetzung

- **Soziodemographische Veränderungen**

Potential älterer Menschen

Anforderungen an wenig komplexe und benutzerfreundliche Systeme

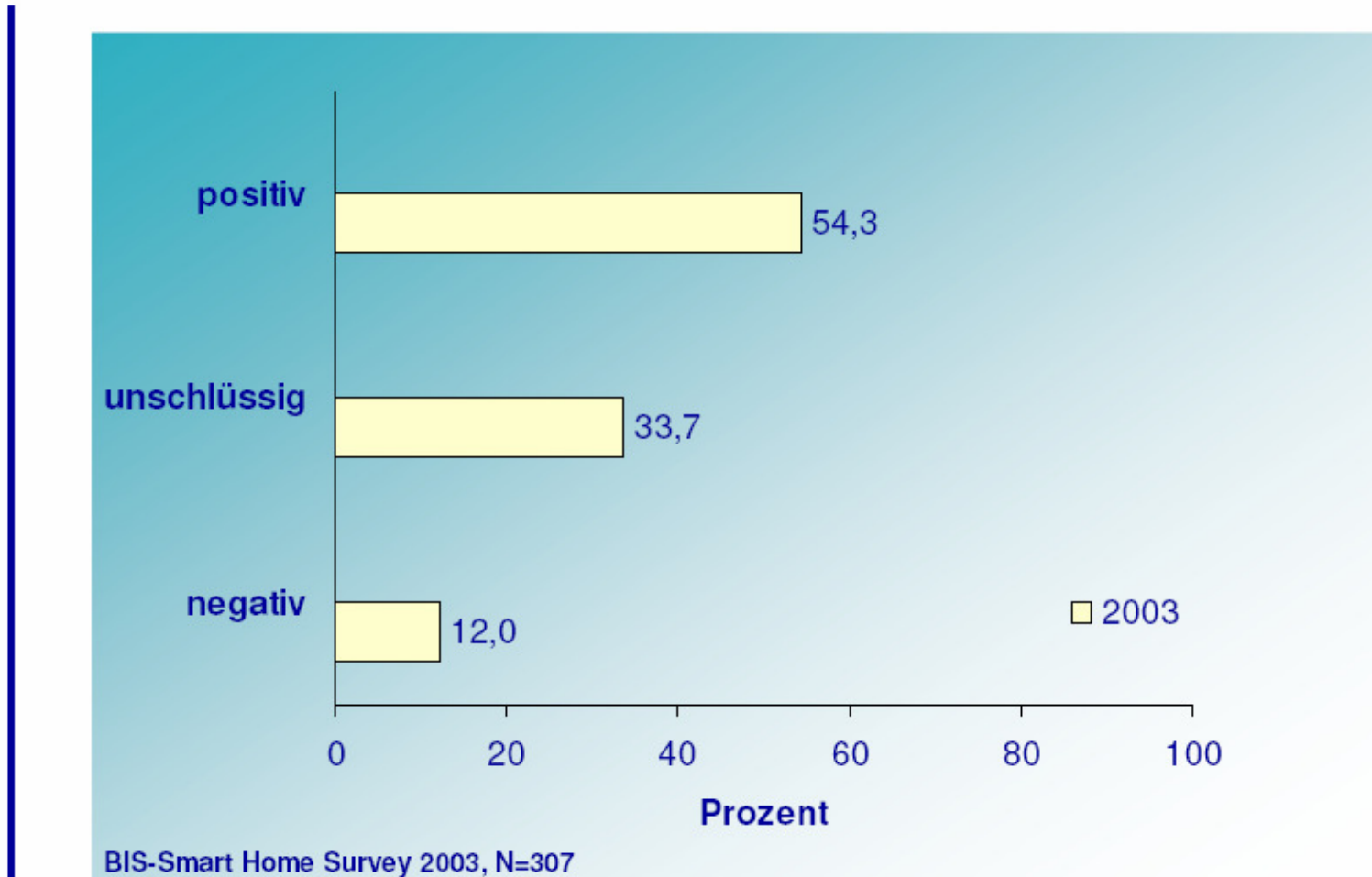
Wie will man im Alter wohnen...



3. Demographiekongress, Berlin, 03.09.2008



Smart Home-Akzeptanz: Zielgruppe 50+

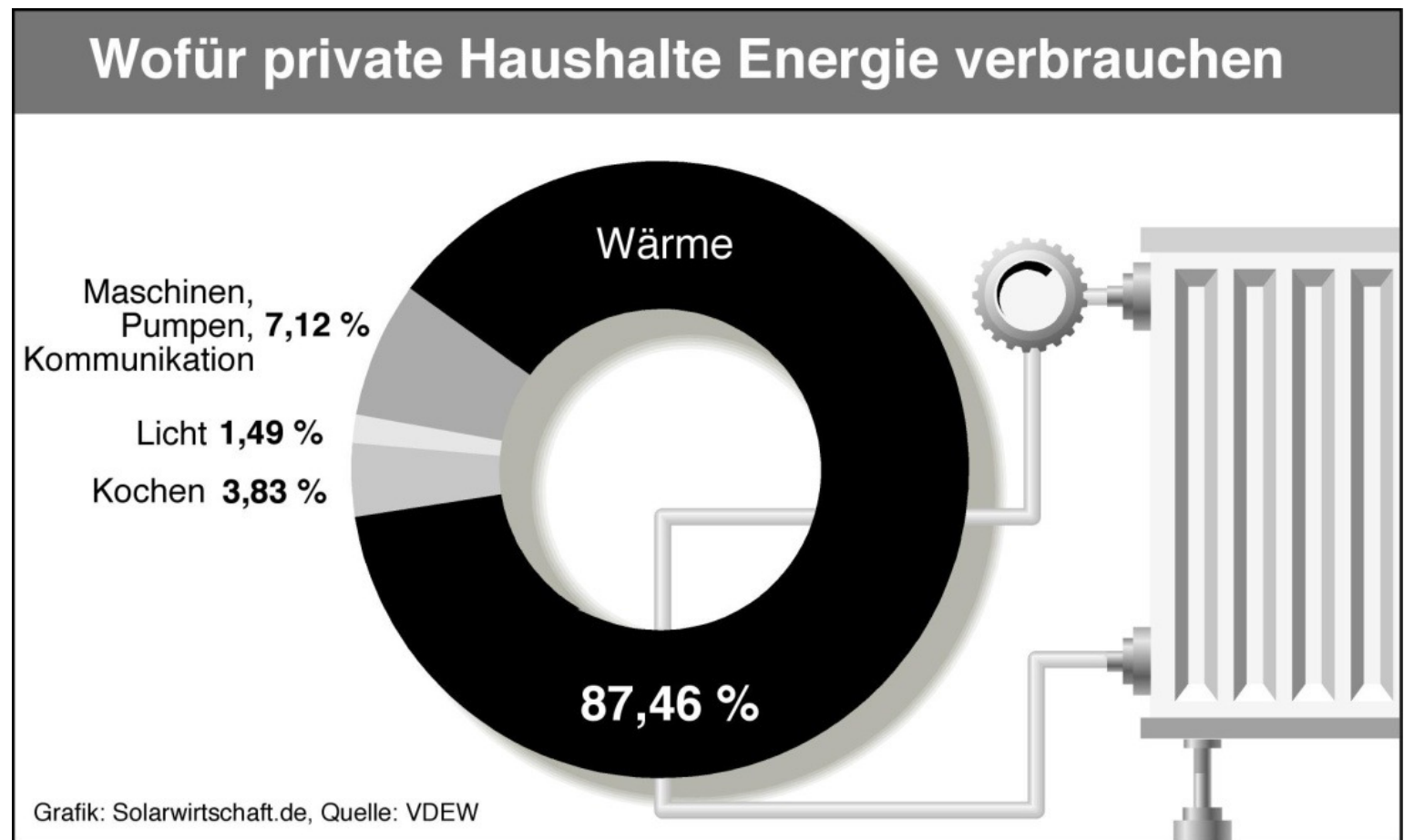


Wohnen der Zukunft - modernes Leben im Alter, 23.08.2005, Berlin



- **Einflüsse durch steigendes Umweltbewusstsein**

Steigende Energiepreise und verschärfte Klimaschutzauflagen steigern die Nachfrage nach betriebsoptimierten Gebäuden.



- **Überalterung der Gesellschaft**

Verlagerung der Bevölkerungsstruktur

Großes wirtschaftliches Potential

Bedarf an Komfortlösungen steigt

Selbstbestimmtes Leben im Alter nimmt dominierende Rolle ein

Herausforderungen für zukünftige Heimvernetzungslösungen

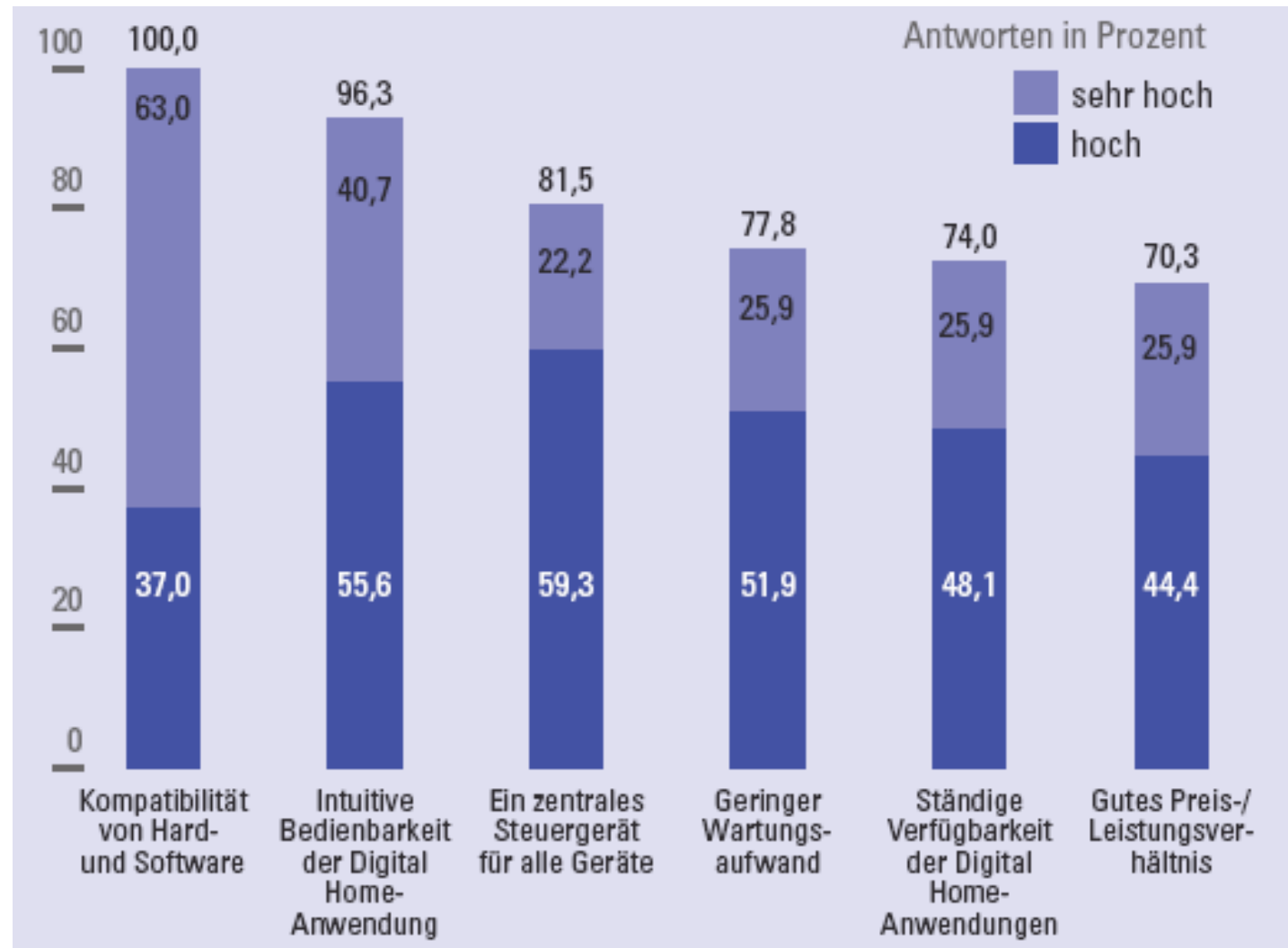
Einfache Bedienbarkeit –

vom Funktionsangebot zum Kaufargument

- Kaufargumente und Akzeptanzfaktoren von Endkunden zur Anschaffung von Heimvernetzungslösungen Akzeptanzfaktoren



Erfolgsfaktoren eines digital home nach Expertensicht. Studie Deutschland online 3 (2006)



- **Ablehnungsfaktoren**

- Herstellerabhängige Einzellösungen

- Vielfältige Begriffswelt, mangelnde Informationen durch Hersteller

- Keine Gesamtlösung zur Vernetzung Haussteuerung

- Multimediaanwendungen

- Fehlen spezialisierter Fachbetriebe/ Fachhandel - Berührungspunkte

- **Akzeptanzfaktoren**

- Einfache Usability

- „mitwachsende“ Systeme

- Preis-Leistungsverhältnis und Serviceaufwand

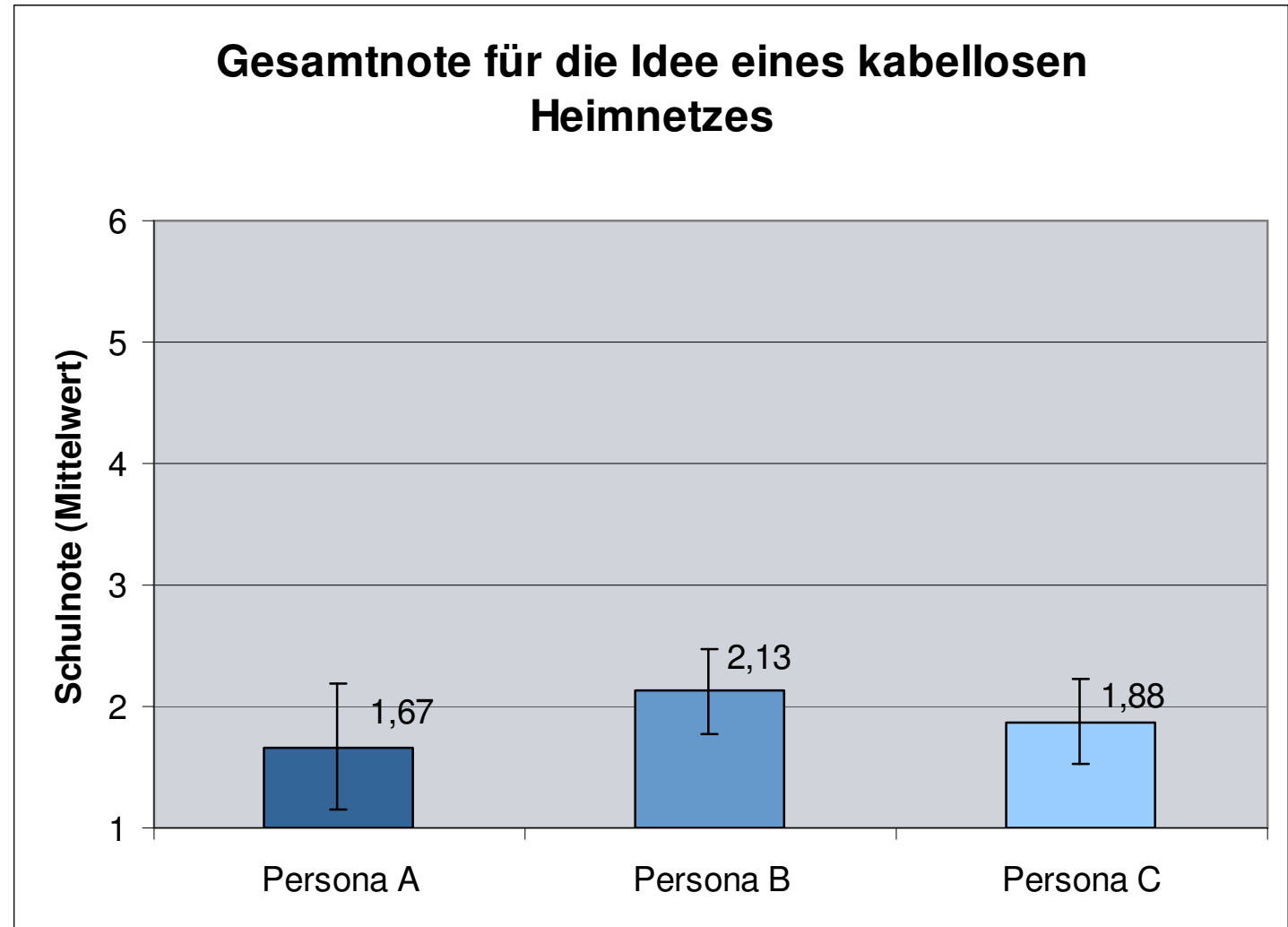
- Drahtlose Lösungen

- Nutzereingriffe in Steuerungsabläufe (Kontrollverlust)

- Entlastung von Routinetätigkeiten im Bereich Hausautomation

- **Akteure der Immobilienwirtschaft**
Vermietung von Objekten
Fertighaushersteller
- **Customer Installer**
Service- und Vertriebspartner
Schaffung neuer Strukturen

- **Bewertung**
 - Funktionierende Datenübertragung
 - Gute Bedienbarkeit
 - Hohe Sicherheit
 - Einfache Konfiguration
 - Zuverlässiges Fehlermanagement





Wolfgang Küchler, HANLO-Haus



Walter L. Giesler, Elzet80



Klaus Pinkert, Deutsche Telekom AG