

# GIRA

Digitalisierung, Smart Home aus  
Sicht des Kunden und Entwicklers

[volker.gagelmann@gira.at](mailto:volker.gagelmann@gira.at)

# GIRA

Digitalisierung, Smart Home

## **Digitalisierung :**

Veränderung von Prozessen, Objekten und Ereignissen die bei zunehmender Nutzung digitaler Geräte erfolgt

..Wandel hin zu digitalen Prozessen mittels Informations- und Kommunikationstechnik..

(Wikipedia)

## **Smart Home :**

..technische Verfahren und System in Wohnräumen .. in deren Mittelpunkt eine Erhöhung von Wohn-und Lebensqualität , Sicherheit und effizienter Energienutzung steht

.. Darunter fällt auch die Vernetzung der Haustechnik, Haushaltsgeräte als auch die Vernetzung der Unterhaltungselektronik

(Wikipedia)

# GIRA

## Digitalisierung



(Instagram)

...ein Soziologe verkündet, dass das Suchtverhalten mit den elektronischen Medien in wenigen Jahren sanktioniert wird

...ein Zukunftsforscher meint, dass die Faszination nachlassen wird und eine Umdenken stattfindet

(Hamburger Tageblatt 2014)

# GIRA

## Trends, Potenziale und Marktentwicklungen von Smart Homes

### Facts :

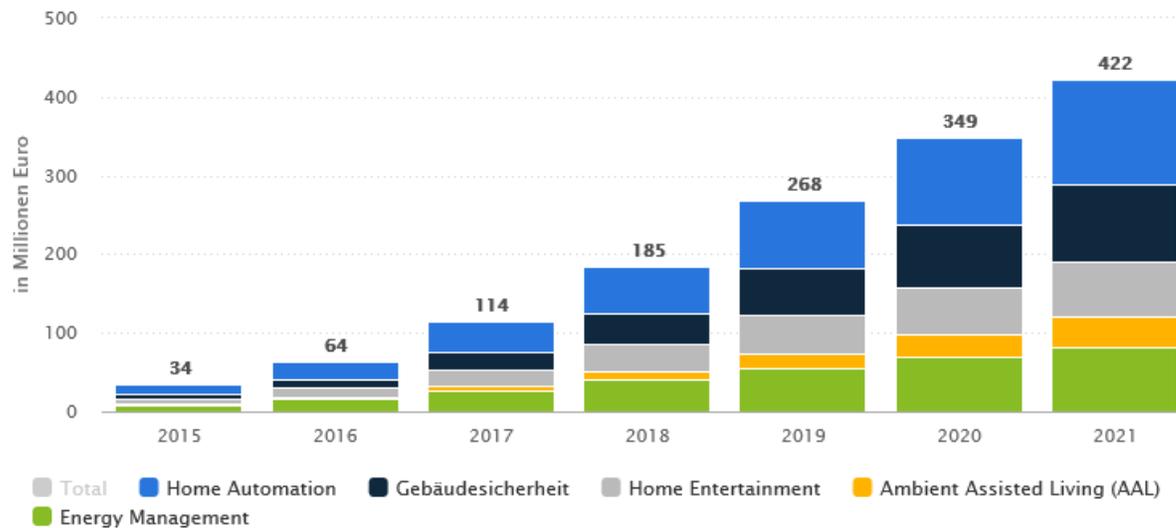
Marktvolumen 2017 D : Umsatz ca. 1.300 M€ (Ö: 114 M€)

Segment Home Automation 2017 (Ö: 39 Euro)

Marktvolumen 2021 D : ca. 4.100M€ (Ö: 422 M€)

Segment Home Automation 2021 (Ö: 122 Euro)

(Quelle Statista)



Quelle: Statista, Oktober 2016

# GIRA

Trends, Potenziale und Marktentwicklungen von Smart Homes

## Facts

laut Umfragen ist Smart Home einer der Wohntrends 2017  
*„Je jünger und je besser der Verdienst desto positiver ist die tendenzielle Einstellung gegenüber Smart Homes“*

(Handelsblatt.com)

## Fazit :

Hersteller, Entwickler, Planende und Ausführende müssen sich mit dem Thema der Digitalisierung beschäftigen.

Die Digitalisierung macht den **Kunden zum König**, da er über Informationen verfügt

„Wer nicht mit der Zeit geht , der geht mit der Zeit“

# GIRA

Entwickler versus Kunde

Erwartungshaltung

**Entwickler :**

Gewinnmaximierung  
überschaubarer Aufwand  
geringe Reklamationen  
zufriedene Kunden  
gute Verkaufsaussichten  
...

Erwartungshaltung

**Kunde :**

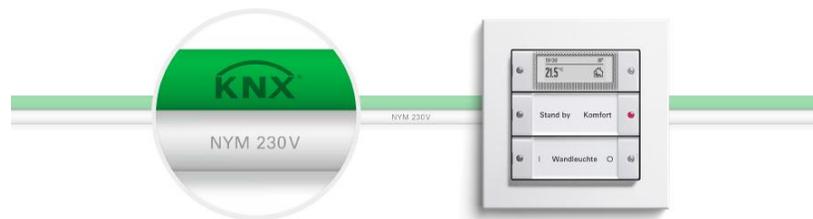
Sicherheit  
Wirtschaftlichkeit  
Einfachheit  
Zukunftsfähig  
keine Mängel  
Design  
Marke  
Preis/Leistung  
...

# GIRA

Was erwartet sich der Kunde , was ist überhaupt möglich und was macht Sinn ?

Für Kunden steht der Nutzen / Vorteil im Vordergrund

*„Sicherheit, Flexibilität, Zukunftsfähigkeit, Komfort, Einfachheit, Wirtschaftlichkeit“*



user  
useful  
usability  
design  
system



# GIRA

Was erwartet sich der Kunde , was ist überhaupt möglich und was macht Sinn ?

Was steckt hinter dem Kundenwunsch (Smart Home)

**Sicherheit** (Verschlüsselte Systeme, Datensicherheit, Standard, Norm)

**Flexibilität** (Herstellerunabhängig, flexibel erweiterbar, zukunftsfähig)

**Komfort** (AAL, unterstützend, Energieeffizient)

**Einfachheit** (Usability, intuitiv, „schwiegermuttertauglich“ )

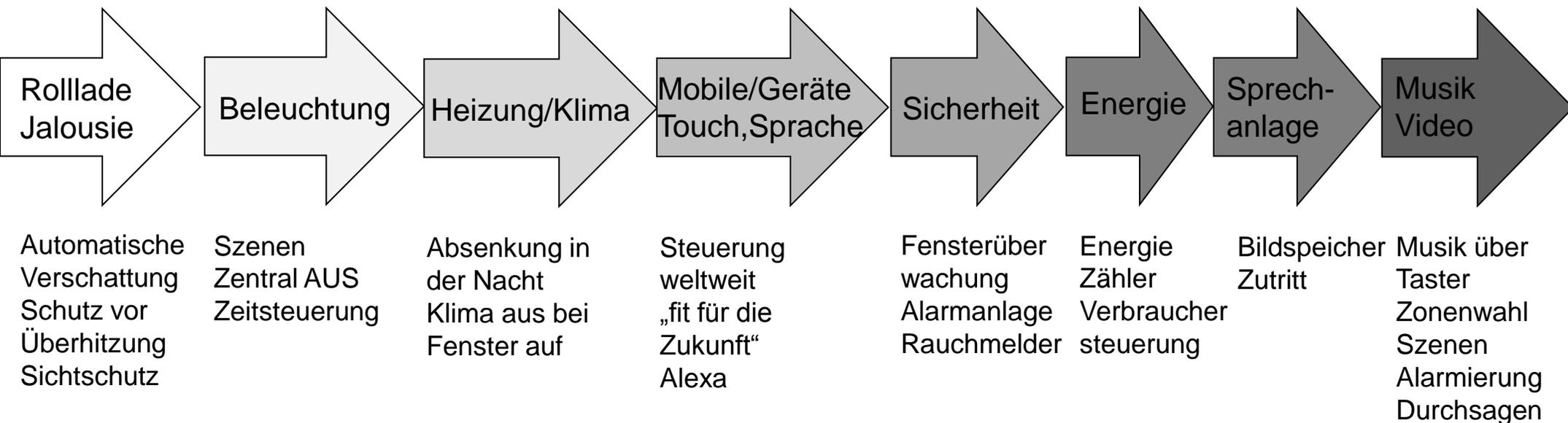
**Wirtschaftlichkeit** (Kosten/Nutzen, Erweiterbarkeit, Nachhaltig)

# GIRA

Was ist überhaupt möglich und was macht Sinn (Praxisbeispiele aus der Erfahrung)

**Durch die Vernetzung der Systeme ist eine flexible Erweiterung möglich.**

**Der Einstieg erfolgt häufig über die Verschattungssteuerung und die Lichtsteuerung , HKL, mobile Bedienung, Sicherheit, Energiezählung/steuerung, Sprechanlage, Musiksysteme**



# GIRA

Was macht Sinn (Praxisbeispiele aus der Erfahrung)

**Zentral Aus**  
**Szenen**  
**oder Paniktaster**



# GIRA

Was macht Sinn (Praxisbeispiele aus der Erfahrung)

## zentrale Steuerung

- Temperaturen einstellen
- Zeitschaltuhren
- Sprechanlage
- Szenen
- ...



# GIRA

Digitalisierung, Smart Home aus Sicht des Kunden und  
Entwicklers

**Fazit :**

**Die Digitalisierung und auch Smarte Technologien sind vom  
Kunden akzeptiert**

**Die Planung mit Berücksichtigung aktueller Standards ist die  
Basis für die Zukunftsfähigkeit**

**Usability muss im Sinne des Kunden im Vordergrund stehen  
(weniger ist manchmal mehr)**

**Nutzen wir die Marktchancen für unsere Gewerke.**