

Smart Home- und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft

mm1

Studie der SmartHome Initiative Deutschland e.V. in Zusammenarbeit mit mm1 Consulting und des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.



Smart Home- und AAL-Lösungen. Mehr Wohn- und Lebensqualität, selbstbestimmtes Wohnen im Alter.

Die intelligente Vernetzung von Geräten – allen voran im Smart Home, dem vernetzten Zuhause – gilt als eines der größten Technologie-Wachstumsfelder der kommenden Jahre. Smart Home wird künftig unsere Lebensqualität verbessern und uns den effizienten Umgang mit Ressourcen erleichtern. Senioren und pflegebedürftige Menschen werden mittels AAL-Technologien (Ambient Assisted Living) mehr Unterstützung für ein selbstbestimmtes Leben in ihrer gewohnten und vertrauten Umgebung erfahren.

Gerätehersteller, Serviceprovider und IKT-Unternehmen knüpfen hohe Erwartungen an diesen Zukunfts- und Wachstumsmarkt. Stand heute ist jedoch: Smart Home ist derzeit noch weit von einem Massenmarkt entfernt. Das andernorts oftmals prognostizierte rasante Marktwachstum ist bislang nicht zu verzeichnen.

Der Immobilien- und Wohnungswirtschaft könnte eine zentrale Rolle bei der Erschließung und für die weitere Entwicklung des Smart Home-Marktes in Deutschland zukommen. Keine andere Branche verfügt über einen so direkten Zugang und Einfluss auf die technische Ausstattung von Wohnungen und Häusern. Professionell gewerbliche Vermieter verwalten mit rund 8,3 Mio. Wohnungen heute gut 20 Prozent des Wohnungsmarktes mit seinen etwa 40 Mio. Bestandwohnungen.

Wie offen stehen die Wohnungs- und Immobilienunternehmen den Themen Smart Home und AAL gegenüber? Welchen Stellenwert haben Smart Home und AAL auf ihrer Agenda? Welche Erwartungen hat die Wohnungswirtschaft an Angebote und deren Anbieter? Wie viel ist die Wohnungswirtschaft bereit in Smart Home zu investieren, welche Geschäftsmodelle für den Einsatz von Smart Home- und AAL-Lösungen gibt es für die Wohnungswirtschaft?

Die SmartHome Initiative Deutschland e. V., der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. 2015 und mm1 Consulting haben – organisatorisch getrennt, jedoch in inhaltlicher Abstimmung – bundesweit Wohnungs- und Immobilienunternehmen befragt.

60 Prozent der insgesamt rund 500 Umfrageteilnehmer waren dem Marktsegment genossenschaftlicher Wohnungsunternehmen zuzuordnen und bildeten damit die größte Teilnehmergruppe, gefolgt von kommunalen und öffentlichen Wohnungsunternehmen (32 Prozent). Auf privatwirtschaftliche und kirchliche Träger entfielen zusammen 8 Prozent. Über 80 Prozent der Umfrageteilnehmer verwalten einen Bestand von mehr als 500 Wohneinheiten, etwa zwei Drittel aller Befragten mehr als 1.000 Wohneinheiten. Über 80 Prozent (83 Prozent) der Gesellschaften verwalten vorrangig Liegenschaften in städtischen und Metropolregionen.

Management Summary. Wohnungswirtschaft greift steigende Nachfrage nach Smart Home und AAL auf.

Obwohl der Smart Home-Markt noch in den Anfängen steckt, zeigen die Ergebnisse der Studie jedoch, dass Wohnungs- und Immobilienunternehmen das Potenzial von Smart Home und Ambient Assisted Living (AAL) erkannt haben und sich proaktiv mit der Frage auseinandersetzen, wie sie diese Technologien in ihre Geschäftsmodelle integrieren können.

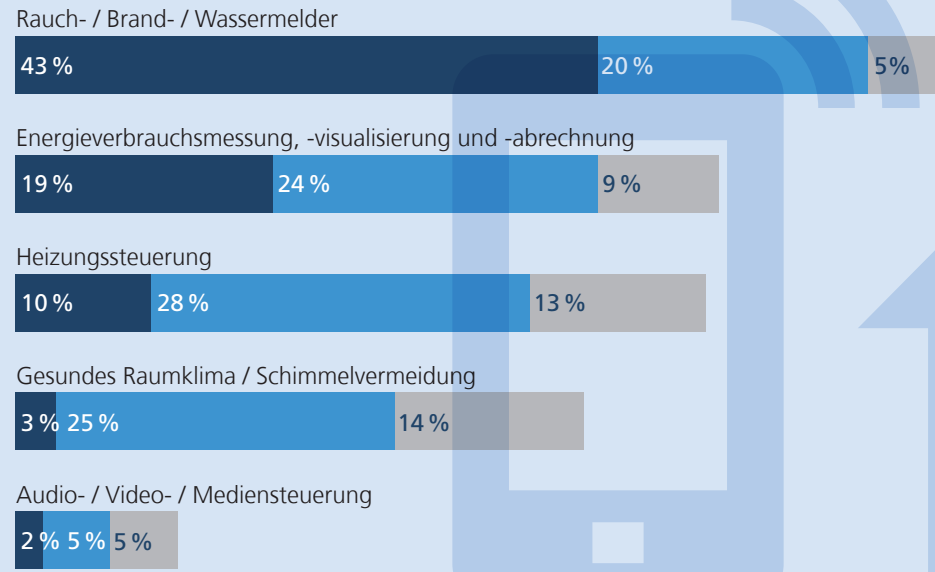
Die Ergebnisse im Überblick

- 50 Prozent der befragten Unternehmen setzen mindestens eine Funktion der smarten Gebäudeautomatisierung ein. 12 Prozent der Unternehmen setzen zwei oder mehr Funktionen gleichzeitig ein.
- Zwei Drittel der befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften überzeugen die derzeit am Markt verfügbaren Smart Home-Lösungen hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit, mehr als die Hälfte der Befragten äußert jedoch Kritik am Preis-Leistungsverhältnis.
- 40 Prozent der Befragten wollen bis 2017 Smart Home- und/oder AAL-Technologien in ihren Liegenschaften einsetzen.
- Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand der Smart Home- und AAL-Technologien sind wesentliche Kriterien, welche über die Investitionsbereitschaft der Wohnungswirtschaft entscheiden.
- Als wichtigste künftige Einsatzfelder für Smart Home- und AAL-Lösungen betrachten die befragten Unternehmen – neben gesetzlich vorgeschriebener Rauchmelder – die Bereiche Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung, Heizungssteuerung sowie Überwachung und Steuerung des Raumklimas zur Schimmelvermeidung.
- 60 Prozent der befragten Unternehmen sehen den Neubau als die ideale Gelegenheit, Smart- Home- und AAL-Technologien einzuführen. Über drei Viertel der Umfrageteilnehmer präferieren eine Einführung bei Neubau oder Sanierung.
- 12 Prozent der Befragten geben an, neue Objekte bereits heute unter „smarten“ Aspekten zu planen, 28 Prozent planen solche Systeme binnen zwei Jahren. Hingegen planen 60 Prozent aktuell keinen Einsatz von Smart Home- bzw. AAL-Systemen.
- Knapp 60 Prozent der Befragten fühlen sich über die Angebote am Markt nicht ausreichend informiert. 80 Prozent der Umfrageteilnehmer planen auch nicht, Smart Home- und AAL-Kompetenz im eigenen Unternehmen aufzubauen, sondern bevorzugen die Zusammenarbeit mit externen Partnern. Fast 60 Prozent sehen in Architekten und Planern sowie spezialisierten Beratungsunternehmen die präferierten Partner und verorten hier die entsprechende Fachkompetenz.
- Wohnungs- und Immobiliengesellschaften betrachten die Investition in Smart Home- und AAL-Lösungen als ein Instrument der Mieter- und Kundenbindung. 85 Prozent der Befragten nennen dies als Hauptmotiv möglicher Investitionen. Lediglich 20 Prozent sehen darin ein Instrument für Kostensenkungen, nur 8 Prozent ein Instrument für Umsatzsteigerungen.
- Die Investitionsbereitschaft der Branche für solche Systeme liegt im geringinvestiven Bereich. Drei Viertel der Befragten wären bereit, bis zu 20 Euro pro Quadratmeter für eine Smart Home- oder AAL-Lösung zu investieren.
- Die befragten Immobilien- und Wohnungsgesellschaften erwarten, dass in den kommenden Jahren bis zu 20 Prozent der Mieter smarte und bis zu 30 Prozent altersgerechte Wohnungen nachfragen werden.
- Als größte Herausforderungen für die Umsetzung sehen die Wohnungsunternehmen die Erarbeitung tragfähiger Geschäftsmodelle, gefolgt von einer höheren Technikakzeptanz der Mieter und die Auswahl geeigneter Partner an.

Status Quo und Planung von Anwendungen. Energiemanagement wichtigstes Einsatzfeld von Smart Home-Lösungen.

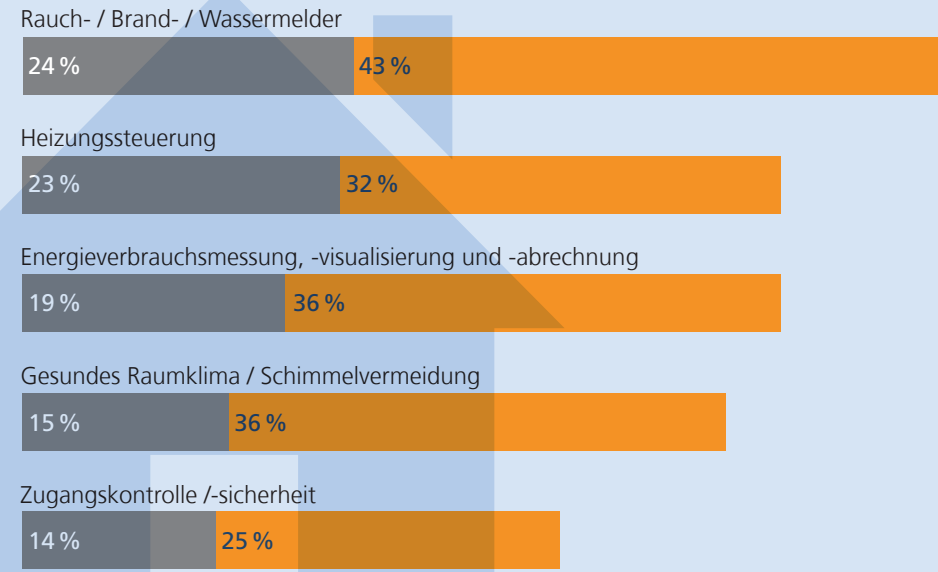
Welche Funktionen zur intelligenten Gebäudesteuerung kommen bereits heute zum Einsatz?

Rauchwarnmelder sind in über 60% der Liegenschaften im Einsatz; Heizungsteuerung und Energiemessung in über 45%.



Welche smarten Funktionen planen Sie künftig in Ihren Liegenschaften einzusetzen?

Rauchwarnmelder auch künftig die wichtigste Lösung für die WoWi, Schimmelvermeidung wird wichtiges Thema.



■ In allen Liegenschaften/Wohnungen ■ In ausgewählten Liegenschaften/Wohnungen ■ Pilothaft

■ Erstmalig ■ Zusätzlich

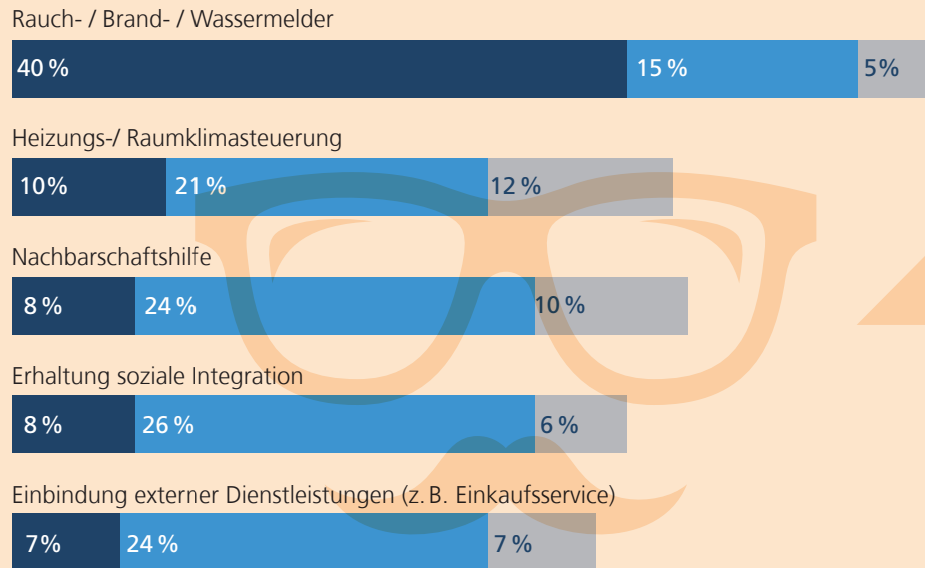
Das Wohnen effizienter und sicherer zu machen haben sich bereits eine Reihe von Wohnungsunternehmen auf die Fahne geschrieben. Die hohe Nennung von Rauchwarnmeldern liegt sicherlich an der gesetzlichen Vorgabe, diese verpflichtend in die Liegenschaften einzubringen. Lässt man diese außer Acht, liegt der Schwerpunkt der Anwendungen auf dem Energiemanagement. 43 Prozent der Befragten setzen Lösungen zur Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung zumindest in ausgewählten Liegenschaften ein, 38 Prozent auch eine Heizungssteuerung. Wichtig ist auch das Thema des gesunden Raumklimas, das in der Regel zur Vermeidung von Schimmelbildung beitragen soll. 28 Prozent setzen hierfür bereits Lösungen zumindest selektiv ein. Mit 17 Prozent folgt der Einsatz von Jalousiesteuerungen, die sowohl zum Komfortgewinn als auch zur Sicherheit und Energieeffizienz der Wohnung beitragen. 14 Prozent der Befragten setzen auch bereits Lösungen zur Zutrittskontrolle und -sicherheit ein.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich auch bei der Frage nach dem heutigen Einsatz von Systemen im Kontext AAL ab. Effizientes Energiemanagement ist für die befragten Wohnungs- und Immobilienunternehmen auch zentrales Thema bei der Umsetzung von Lösungen für das altersgerechte Wohnen. Darüber hinaus identifizieren die Umfrageteilnehmer zusätzlich AAL-spezifische Anwendungen wie etwa die Einbindung externer Dienstleister, beispielsweise einen Einkaufsservice (31 Prozent), Nachbarschaftshilfen (32 Prozent) sowie Notrufsysteme (34 Prozent).

Die recht hohe Nennung von bereits installierten und genutzten Lösungen lässt darauf schließen, dass hier die Grenzen zwischen klassischer Technischer Gebäudeausrüstung (TGA) und Smart Home-Lösungen, also auf Ebene der Wohnung und eben nicht des Gebäudes, verschwimmen. Im Kontext AAL sind hier vermutlich eine Reihe von Dienstleistungen aufgeführt, die klassisch durch Partnerfirmen erbracht werden und nicht unbedingt digital sind. Das Bild zeigt aber, dass diese Dienstleistungen durch die Wohnungsunternehmen und deren Bewohner nachgefragt werden und somit Potential für eine Digitalisierung aufweisen.

Welche Funktionen für altersgerechtes Wohnen (AAL) kommen bereits heute zum Einsatz?

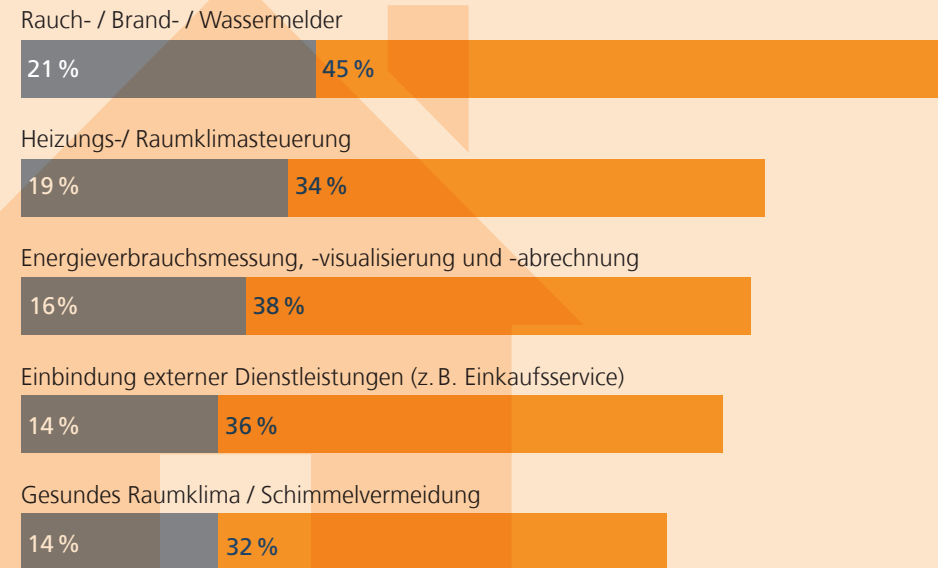
Im Kontext AAL kommen zunächst allgemeine Lösungen zum Einsatz; soziale Aspekte derzeit stark im Fokus.



■ In allen Liegenschaften/Wohnungen ■ In ausgewählten Liegenschaften/Wohnungen ■ Pilothaft

Welche assistiven Funktionen planen Sie künftig in Ihren Liegenschaften einzusetzen?

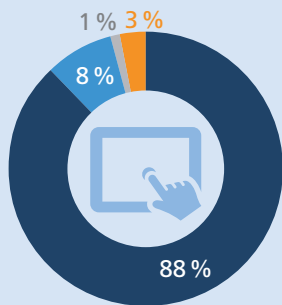
Sicherheitsfunktionen und Verbrauchsminderung/-abrechnung auch im Kontext AAL die Funktion der Zukunft.



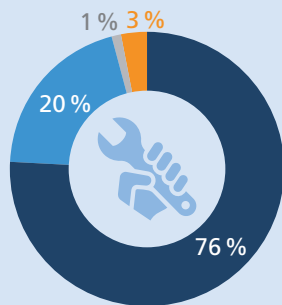
■ Erstmalig ■ Zusätzlich

Anforderungen an Smart Home- und AAL-Lösungen. Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand besonders wichtig.

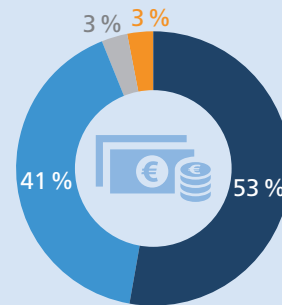
Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand sind entscheidend für Einsatz in Wohnungswirtschaft.



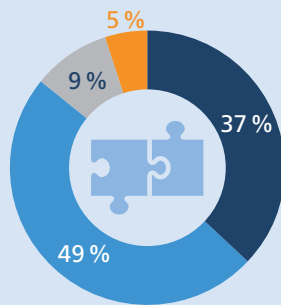
Einfache Bedienbarkeit



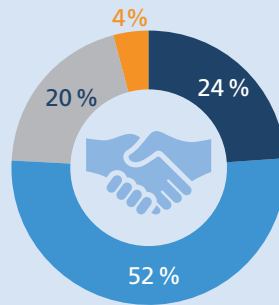
Geringer Wartungsaufwand



Anschaffungspreis



Modulare Erweiterungsmöglichkeiten



Kreditwürdigkeit des Anbieters

■ Sehr wichtig ■ Wichtig ■ Weniger wichtig ■ Gar nicht wichtig

Smart Home- und AAL-Lösungen, welche die Wohnungs- und Immobiliengesellschaften bereits im Einsatz haben, erfüllen die darin gesetzten Erwartungen. 67 Prozent der Befragten zeigten sich zufrieden oder sehr zufrieden hinsichtlich des Nutzens ihrer bereits im Einsatz befindlichen Lösungen. Knapp zwei Drittel bewerteten die Akzeptanz seitens der Mieter und Kunden vergleichbar positiv. Über die Hälfte der Befragten äußerte sich auch zufrieden oder sehr zufrieden hinsichtlich des Installationsaufwands.

Ein etwas differenziertes Bild ergab die Bewertung des Preis-Leistungsverhältnisses. Hier äußerten etwas mehr als die Hälfte der Befragten Kritik, 46 Prozent zeigten sich jedoch damit heute bereits zufrieden oder sehr zufrieden. Angesichts der zu erwartenden weiter sinkenden Preisentwicklung ist aus der Bewertung des Preis-Leistungsverhältnisses kein Wachstumshindernis für Smart Home- und AAL-Lösungen im Marktsegment der Wohnungs- und Immobiliengesellschaften abzuleiten.

Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand stehen bei der Smart Home- und AAL-Investitionsentscheidung für die Wohnungsunternehmen ganz klar im Vordergrund. 88 Prozent der Befragten bewerteten die einfache Bedienbarkeit als sehr wichtig, 76 Prozent maßen einem geringen Wartungsaufwand einen gleich hohen Stellenwert zu. Der Aspekt der modularen Erweiterbarkeit der Lösungen spielt für die Befragten überwiegend nur eine „wichtige“ Rolle.

Markttransparenz und Marktverständnis. Wohnungswirtschaft vertraut bei Smart Home und AAL bevorzugt externen Partnern.

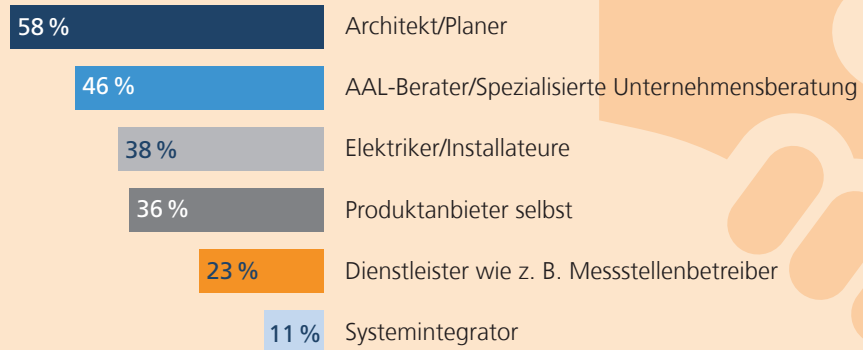
Smart Home und AAL bleiben aus Sicht der Befragten weiter vorrangig Expertenthemen. 80 Prozent der Befragten gaben an, dass sie hierzu über keine eigene Kompetenz im Unternehmen verfügen und/oder nicht planen, eigene Smart Home-/AAL-Kompetenz im Unternehmen aufbauen zu wollen. Die befragten Wohnungs- und Immobilienunternehmen sehen vor allem in Architekten und Planern qualifizierte Ansprechpartner für die Planung und Installation von Smart Home- und AAL-Lösungen (58 Prozent), gefolgt von entsprechend spezialisierten Beratern sowie Beratungsunternehmen (46 Prozent). ITK-affine Dienstleister wie Systemintegratoren können hier vom Smart-Home- und AAL-Markt nicht profitieren, nur jeder Zehnte sieht in ihnen einen geeigneten Ansprechpartner. Einen Platz im Mittelfeld belegt das klassische Handwerk. Immerhin 38 Prozent der Befragten können sich vorstellen, neben der Installation auch die Planung Elektrikern und Installateuren anzuvertrauen.

Zu den heute bereits am Markt verfügbaren Smart Home- und AAL-Angeboten besteht offenbar noch ein Kommunikations- und Informationsdefizit. Lediglich 5 Prozent der Befragten fühlen sich über die Angebote am Markt sehr gut informiert; 60 Prozent geben an, sich nicht ausreichend informiert zu fühlen. Die bevorzugten Partner für eine Marktanalyse sowie Auswahl infrage kommender Produkte korrelieren stark mit der Verortung der Beratungskompetenz für Smart Home und AAL. Auch hier sehen die Befragten in erster Linie darauf spezialisierte Consulting-Unternehmen (49 Prozent) sowie Architekten und Planer ihres Vertrauens (44 Prozent) als ihre präferierten Ansprechpartner. Das klassische Handwerk liegt in der Beratungskompetenz mit 23 Prozent Nennungen deutlich hinter den Vorgenannten.

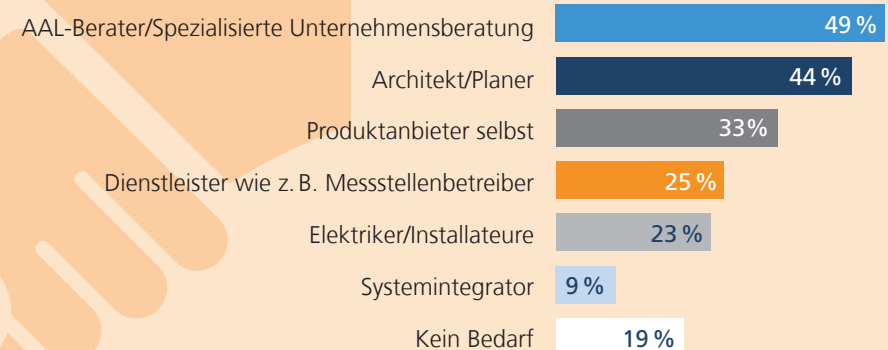
Wichtigste Smart Home-Partner für die WoWi sind Architekten, spezialisierte Berater.

Wer wäre Ihr bevorzugter Partner ...

...für die Planung und Installation von Smart Home- bzw. AAL-Systemen?



...falls Sie Bedarf bei der Analyse des Marktes & der Auswahl der Produkte haben?



Geschäftsmodelle und Investitionsmotive. Smart Home und AAL dienen Mieterbindung und Wettbewerbsdifferenzierung.

Welche Motive sprechen für den Einsatz von Smart Home- bzw. AAL-Systemen?

Hauptgrund für den Einsatz von Smart Home-/AAL-Systemen ist die Steigerung der Mieter-/Kundenbindung.

Mieter- / Kundenbindung

85 %

Differenzierung im Markt

42 %

Erschließung neuer

39 %

Gesetzliche Vorgaben

34 %

Aufbau von Know-how und Kompetenz

30 %

Chancen zur Kostensenkung

21 %

Wettbewerbsdruck

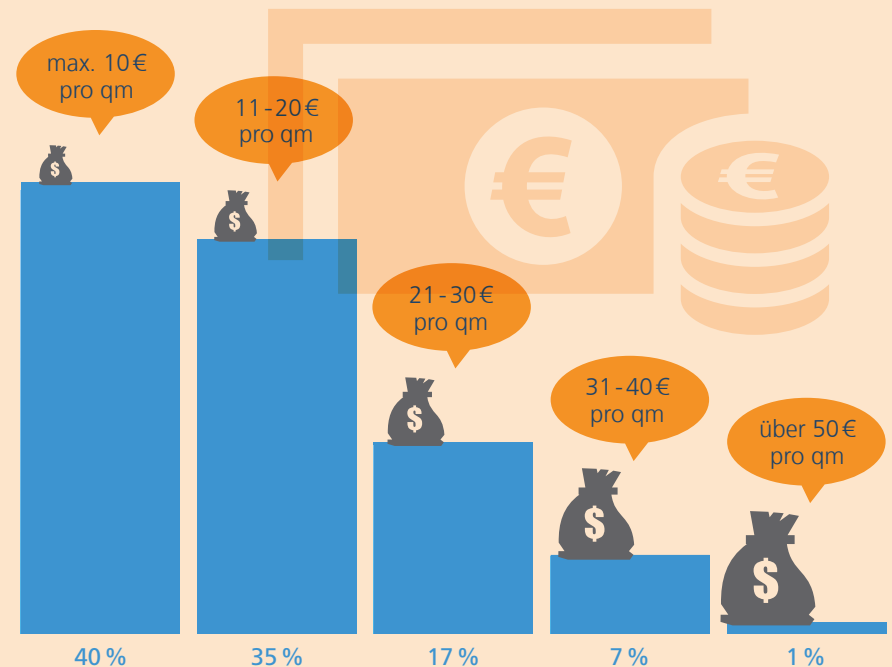
19 %

Möglichkeit der Umsatzsteigerung

8 %

Was darf ein Smart Home- bzw. AAL-System max. pro qm Wohnfläche kosten?

Smart Home- und AAL-Lösungen müssen im geringinvestiven Bereich von max. 30 Euro/qm liegen.



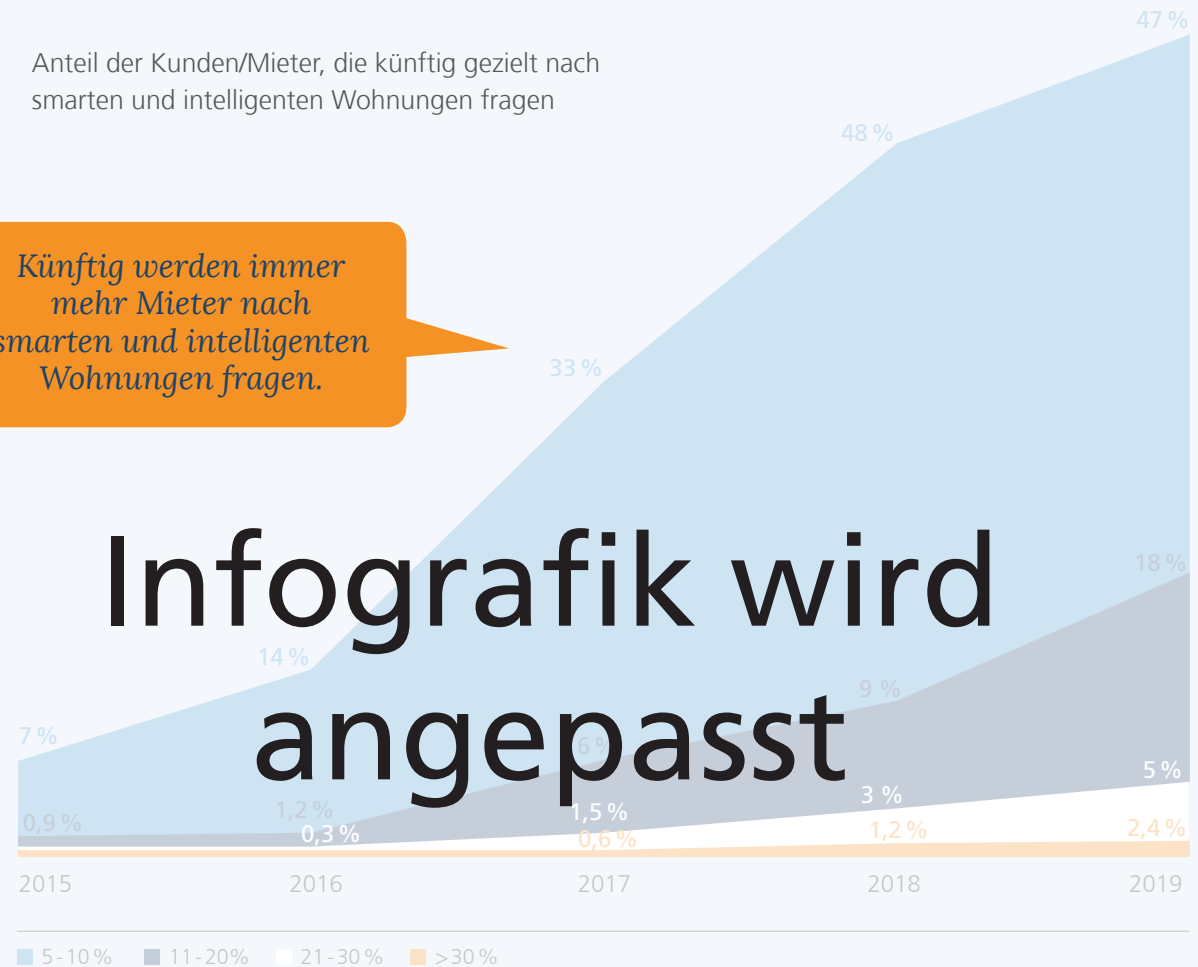
85 Prozent der befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften nennen eine höhere Mieter- und Kundenbindung mit weitem Abstand als Hauptmotiv für mögliche Investitionen in Smart Home- und AAL-Lösungen, gefolgt von den Aspekten Wettbewerbsdifferenzierung (42 Prozent) und Erschließung neuer Kundengruppen (39 Prozent). Die befragten Unternehmen betrachten mögliche Chancen für Kostensenkungen (21 Prozent) oder Umsatzsteigerungen (8 Prozent) als nachrangige mögliche Investitionsmotive.

Als optimalen Anlass für die Installation einer Smart Home- oder AAL-Lösung, um diese Ziele umzusetzen, nennen 94 Prozent der Befragten Neubauten. 77 Prozent sehen auch Sanierungen als einen sehr gut geeigneten Zeitpunkt an.

Die Investitionsbereitschaft der Wohnungsgesellschaften liegt im geringinvestiven Bereich. 52 Prozent zeigten sich bereit, 30 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche und mehr zu investieren, für 40 Prozent liegt die Grenze jedoch bei 10 Euro pro Quadratmeter. Hier könnte das zu erwartende kontinuierliche Sinken des Preisniveaus sich mittelfristig positiv auf das Investitionsverhalten auswirken.

Anteil der Kunden/Mieter, die künftig gezielt nach smarten und intelligenten Wohnungen fragen

Künftig werden immer mehr Mieter nach smarten und intelligenten Wohnungen fragen.



Infografik wird angepasst

Ausblick und Herausforderungen. Wohnungswirtschaft zeigt sich bereit für Investitionen.

Die befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften wollen die sich mittelfristig abzeichnende verstärkte Nachfrage nach Smart Home- und AAL-Wohnangeboten offenbar proaktiv angehen: Während zum Zeitpunkt der Umfrage 12 Prozent Smart Home- oder AAL-Technologien in ihren Liegenschaften bereits im Einsatz hatten, planen weitere 28 Prozent deren Einführung in den nächs-

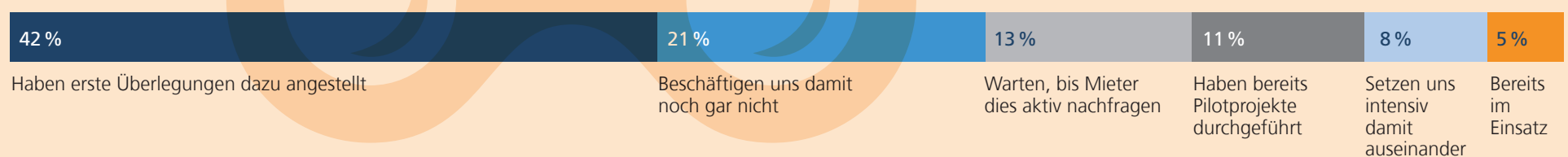
ten 24 Monaten. Bis 2017 könnten somit bereits 40 Prozent der Befragten Smart Home- oder AAL-Angebote in ihren Liegenschaften vorweisen. Lediglich 21 Prozent der Befragten geben an, sich mit Smart Home-Technologien thematisch noch gar nicht auseinandergesetzt zu haben, weitere 13 Prozent wollen abwarten, bis sie entsprechende Mieternachfrage in ihren Liegenschaften verzeichnen.

Bis Ende 2017 wollen 40 % der Befragten Smart Home- / AAL-Technologien in ihren Liegenschaften einsetzen.

In welchem Zeithorizont werden Sie Smart Home-Technologien einsetzen?



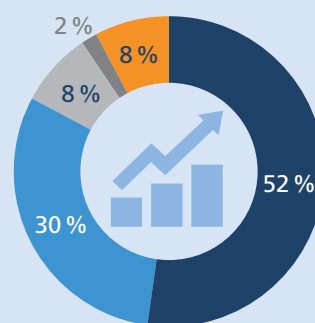
In welcher Phase der Auseinandersetzung mit Smart Home-Techn. befinden Sie sich?



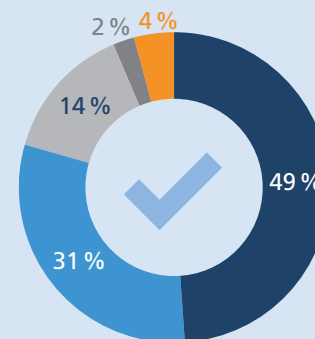
Bei der Frage nach den künftigen Funktionen beziehungsweise Anwendungsfällen stehen weiterhin die Ausstattung von Rauch-, Brand- und Wassermeldern im Vordergrund. Neben den gesetzlichen Vorgaben spielen hier vermutlich Kostenminimierung durch Schadensbegrenzung oder bessere Versicherungsprämien eine Rolle. Eine smarte Heizungssteuerung wollen 23 Prozent der Befragten Unternehmen erstmalig und 32 Prozent zusätzlich zu vorhandenen Lösungen einsetzen. Das Thema Submetering (Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung) planen 19 Prozent der Wohnungsgesellschaften erstmalig und 36 Prozent zusätzlich einzuführen. Interessant ist auch das Thema des gesunden Raumklimas. Hierzu planen 15 Prozent erstmalig und 36 Prozent zusätzlich zu bestehenden Funktionen entsprechende Lösungen einzusetzen.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei der Frage der Funktionen um den Kontext AAL ab. Auch hier stehen gesetzliche Vorgaben, das Energiemanagement und das gesunde Raumklima im Vordergrund. Bei den rein assistiven Funktionen wollen die Wohnungsunternehmen mit 14 Prozent erstmalig und mit 36 Prozent zusätzlich externe Dienstleister wie Einkaufsservice einbinden. Ergänzt werden diese um Funktionen zur Erhaltung der sozialen Integration (13 Prozent), der Nachbarschaftshilfe (12 Prozent) und des (manuellen) Notrufs (12 Prozent). Hier bieten sich große Chancen für Systeme, die diese Funktionen auf einer Plattform integrieren.

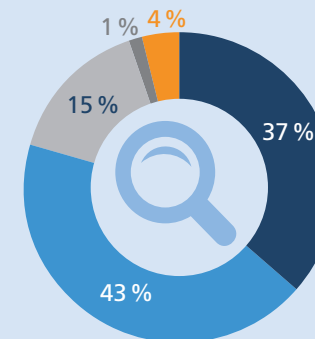
Die größten Herausforderungen für die Immobilien- und Wohnwirtschaft hinsichtlich umfassender Nutzung von Smart Home- und AAL Technologien sind...



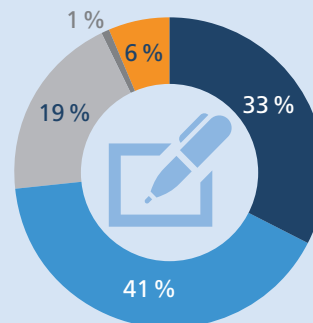
Tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln



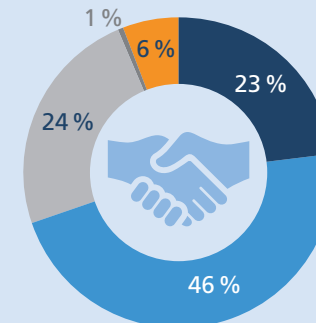
Akzeptanz durch den Mieter/Kunden



Kompetente Partner und Dienstleister finden



Umgang mit gesetzlichen Vorschriften



Umgang mit vertraglichen Vereinbarungen

■ Trifft voll zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft weniger zu ■ Trifft nicht zu ■ Keine Angabe

Mieter- und Kundennachfrage. *Deutlich spürbare Zunahme bei Smart Home und AAL bis 2019 erwartet.*

Als größte Herausforderung betrachten die befragten Wohnungs- und Immobilienunternehmen derzeit noch die Entwicklung tragfähiger Geschäftsmodelle, mit denen sich die von ihnen angestrebten Hauptziele einer Differenzierung am Markt und einer Steigerung der Mieterbindung mittels Smart Home- und AAL-Lösungen realisieren lassen. Aufgabe von Dienstleistern und externen Beratern wird es in Zukunft sein, die Branche bei der Entwicklung solcher Modelle zu unterstützen.

Eine weitere Herausforderung sehen 80 Prozent der befragten Wohnungs- und Immobilienunternehmen in möglichen Vorbehalten bei Teilen der Mieterschaft gegenüber Smart Home- und AAL-Technologien. Hier ist an die Wohnungswirtschaft sowie Smart Home- und AAL-Anbieter zu appellieren, bei der Einführung entsprechender Lösungen mit größtmöglicher Transparenz in der Kommunikation mit der Mieterschaft zu agieren, vorab über die verwendete Technologie detailliert zu informieren und auch Fragen des Datenschutzes proaktiv anzusprechen.

80 Prozent der Befragten äußerten auch, dass es ihnen schwerfällt, in diesem noch jungen und sehr unübersichtlichen Markt kompetente Partner und Dienstleister zu finden. Hieraus ergeben sich Möglichkeiten für die von den Unternehmen vorrangig präferierten Partner – Beratungsunternehmen, Architekten und Planer –, diese Rolle künftig auszufüllen und derartige Dienstleistungen anzubieten.

Aktuell schätzen die befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften, dass die Nachfrage nach AAL und Smart Home-Angeboten seitens ihrer Kunden und Mieter nur in begrenztem Umfang erfolgen wird. Dennoch wird erwartet, dass die Nachfrage nach derartigen Wohnungen steigen wird.

So sehen die befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften, dass im Jahr 2019 bereits jeder fünfte Mieter gezielt nach smartem beziehungsweise intelligentem Wohnen nachfragen wird. Im Marktsegment AAL rechnen die Gesellschaften mit einer noch stärker steigenden Nachfrage. So gehen sie davon aus, dass 2019 fast jeder dritte Mieter an AAL-Angeboten für altersgerechtes Wohnen interessiert sein wird. Hier lässt sich der Wunsch der Kundenbindung im Kontext des demografischen Wandels gut erkennen.



Fazit. *Großes Potential, aber auch großer Informationsbedarf.*

Erfreulich ist, dass die Wohnungswirtschaft das Potenzial vernetzter, intelligenter Technologien für sich erkannt hat. Die große Anzahl der bereits heute genutzten Funktionen sowie der künftigen Anwendungsfälle bestätigt dies. Allerdings scheinen die Grenzen zwischen den technischen Lösungen noch fließend zu sein. Die hohe Anzahl der Nennungen bei heute bereits eingesetzten Lösungen lässt darauf schließen, dass es sich eher um klassische TGA-Systeme denn um Smart Home-Systeme handelt. Diese lassen sich jedoch mit zusätzlichen smarten Systemen auf Wohnungsebene sinnvoll kombinieren, um einen weiteren Effizienz- und Komfortgewinn zu erreichen.

Dass die Wohnungswirtschaft diese Funktionen verstärkt nutzen möchte, zeigt der Ausblick nach vorne. Hier wollen Unternehmen sich künftig stärker moderner Technologien bedienen, um Energieeinsparungen zu ermöglichen, klimatische Probleme in den Wohnungen zu lösen und die Sicherheit für die Bewohner zu erhöhen. Im Kontext AAL kommen zusätzlich soziale Aspekte hinzu, die sich auch durch digitale Lösungen abbilden bzw. ergänzen lassen.

Erkennbar ist aber auch der hohe Informationsbedarf bei den Wohnungsunternehmen hinsichtlich Marktüberblick und damit verbunden die Auswahl der richtigen Lösung und des richtigen Partners. Hier besteht noch eine Lücke, die die Wohnungsunternehmen auch nicht durch eigene Kompetenzen schließen wollen. Dies ist eine Chance für entsprechend spezialisierte Unternehmen.

Vor der Implementierung steht aber für die meisten Wohnungsunternehmen die Frage nach dem Geschäftsmodell und der Schaffung von Akzeptanz beim Mieter für solche Technologien. Hier spielen auch Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes eine entscheidende Rolle. Diese Bedenken gilt es offen anzusprechen und auszuräumen um das primäre Ziel der Wohnungswirtschaft, durch Smart Home-Technologien die Mieterbindung zu erhöhen, zu erreichen.

Erfolgsfaktoren für Smart Home- und AAL-Angebot an die Wohnungswirtschaft.

1 Win-Win-Geschäftsmodelle

Neben der primären Zielsetzung der Wohnungsgesellschaften, die Mieter durch entsprechende moderne und zeitgemäße bzw. altersgerechte Wohnangebote an sich binden zu können, spielt die Refinanzierung solcher Lösungen eine ebenso wichtige Rolle. Da das Geschäftsmodell der Wohnungswirtschaft primär auf der Nettokaltmiete basiert, gilt es vornehmlich Konzepte zu entwickeln, die auf diese einzahlen. Ergänzend dazu können auf Basis von smarten Technologien Mehrwertdienste für Mieter als Zusatzleistungen aufgebaut oder die Verwaltungs- und Instandhaltungskosten gesenkt werden.

2 Service-Konzepte

Smart Home- und AAL-Lösungen für die Wohnungswirtschaft müssen anderen Anforderungen genügen als smarte Produkte für den Endverbraucher. Für den Einsatz in der Wohnungswirtschaft werden Konzepte für die Installation und Wartung von solchen Systemen benötigt. Viele Geschäftsmodelle sind nur erfolgreich, wenn der Nutzer (also der Mieter) das System auch einsetzt. Hierzu muss es installiert und gewartet werden. Dafür haben die meisten Wohnungsunternehmen weder das notwendige Personal, noch kann der Aufwand von Dienstleistern entsprechend refinanziert werden. Diese Hürde könnten Anbieter von smarten Lösungen beseitigen, indem sie solche Services mit anbieten bzw. mit entsprechenden Partnern zusammenarbeiten.

3 Chancen für Experten

Der Markt für Smart Home- und AAL-Lösungen ist für die Wohnungsunternehmen derzeit nur schwer zu überblicken. Die wenigsten Unternehmen möchten sich hierzu eigene Expertise aneignen. Somit entsteht mit der steigenden Nachfrage auch ein zunehmender Bedarf bei der Entwicklung von ganzheitlichen Lösungen und Konzepten sowie bei der Auswahl der richtigen Technologien. Neben der Lücke bei Installation und Wartung bietet sich hier für Unternehmen die Möglichkeit, den Bedarf im Bereich Beratung, aber auch Planung und Konzeption zu schließen.

Kontakt

mm1 Consulting & Management
Partnerschaftsgesellschaft

Bolzstraße 6
70173 Stuttgart

Tel.: +49 711 184210-0

Fax: +49 711 184210-99

office@mm1.de

www.mm1.de

mm1 *Die Beratung für Connected Business*

