

FAQ White-Label-Smart-Home-Portfolio

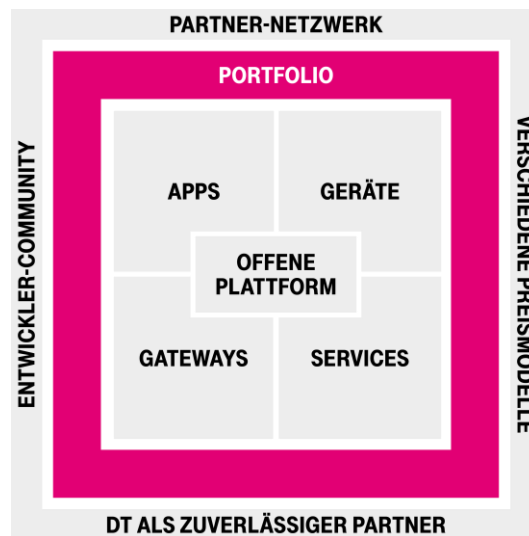
Die wichtigsten Fragen und Antworten zum White-Label-Smart-Home-Portfolio der Deutschen Telekom.

Was ist das White-Label-Smart-Home-Portfolio?

Das Angebot ist ein Rundum-sorglos-Paket für Geschäftskunden, mit dem Unternehmen schnell und einfach in den Smart-Home-Markt einsteigen. Das Portfolio vereint die offene und sichere Smart-Home-Plattform Qivicon, Gateways, Apps, Geräte und Services sowie interessante Geschäfts- und flexible Preismodelle. Damit haben Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, das Smart-Home-Angebot auf ihre sowie die Bedürfnisse ihrer Kunden zuzuschneiden und schnell ein massenmarktaugliches Angebot zu entwickeln.

Wie setzt sich das White-Label-Portfolio zusammen?

Neben den oben genannten Kernelementen Plattform, Gateways, Apps und Services bietet das Angebot darüber hinaus Zugriff auf Partner- und Developernetzwerke sowie die Möglichkeit flexible Preismodelle umzusetzen. Das Portfolio wird ständig erweitert. Die Deutsche Telekom steht für ein Höchstmaß an Datensicherheit und achtet bei der Weiterentwicklung des Smart-Home-Portfolios vor allem auf Interoperabilität, Sicherheit und Skalierbarkeit.



Schematische Darstellung der verschiedenen Elemente des White-Label-Portfolios

Was ist die Smart-Home-Plattform Qivicon?

Die offene Smart-Home-Plattform Qivicon ist eine hardware- und protokollunabhängige Softwareplattform, mit der sich Funktionen und Applikationen flexibel managen und umsetzen lassen. Zudem können auf der Plattform Produkte und Services leicht integriert und kombiniert werden. Die Vorteile:

- Qivicon unterstützt aktuell die Funkprotokolle HomeMatic, Homematic IP, ZigBee Pro, DECT ULE sowie Wi-Fi.
- Sie erfordert nur geringe Investitionskosten.
- Das unabhängige Test-Institut AV-Test attestiert sehr guten Schutz. So verhindert die Smart-Home-Plattform Manipulation durch Externe und bietet eine sichere Kommunikation (Testurteil 1/2017).
- Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan zeichnete Qivicon 2014 und 2016 als innovativste Smart-Home-Lösung aus.
- Die Telekom ist Mitglied der Eclipse Foundation, der größten unabhängigen Developer Community der Welt. Sie wird Qivicon für alle Entwickler und Start-ups öffnen, die ihre Ideen, Apps und Geräte Wirklichkeit werden lassen möchten.

Die Kernelemente des Portfolios: Gateways, Apps, Geräte und Services

A. Smart Home Gateways

Damit Unternehmen Smart Home anbieten können, benötigen sie ein Gateway, mit dem Endkunden ihr Zuhause steuern. Dabei haben sie zwei Möglichkeiten:

- Sie bieten ihren Endkunden die Qivicon Home Base an: Das Gateway hat sich am Markt bewährt und ermöglicht einen leichten und schnellen Marktangang.
- Oder sie integrieren die benötigte Hard- und Software in alternative Gateways. Auf Basis der Open Services Gateway Initiative (OSGi) ist ein flexibles Lifecycle Management der Software möglich. Dies ermöglicht eine schnelle Anpassung an die Marktanforderungen, bietet eine einfache Erweiterung mit neuen Funktionen sowie mehrere Optionen für die Integration des Gateways.

B. Applikationen

Auf Basis des White-Label-Portfolios ist das Erstellen von Smart-Home-Anwendungen denkbar einfach und Unternehmen haben auch hier zwei Möglichkeiten:

- Sie können die bereits existierende White-Label-App mit ihrer Marke branden. Dies ermöglicht einen schnellen Marktangang. Außerdem haben sie die Möglichkeit Services von Drittanbietern zu integrieren.
- Unternehmen können aber auch eine eigene App entwickeln. Dabei erhalten sie die Möglichkeit auf das Developernetzwerk der Telekom zuzugreifen.

C. Geräte

Von A wie Außensirene, über G wie Geschirrspüler, L wie Lautsprecher oder W wie Wetterstation – es gibt bereits mehr als 200 Geräte führender Marken, die kompatibel mit Qivicon sind und die die Anwendungsbereiche Sicherheit (z.B. Rauchmelder oder Tür-/Fensterkontakte), Energie (z.B.

Heizungsthermostate) und Komfort (z.B. HiFi- oder Lichtsysteme) abdecken. Die Fähigkeit, verschiedenste Geräte wie Kameras, Türschlösser oder Lampen auf der Smart-Home-Plattform zu integrieren, damit Endkunden diese beliebig kombinieren können, ist ein wesentlicher Bestandteil von Qivicon. Diese Integration ermöglicht es, Produkte sowohl national als auch international zu vermarkten. Darüber hinaus haben Unternehmen die Möglichkeit, kompatible Produkte zusammen mit anderen Partnerangeboten anzubieten.

D. Services

Unternehmen können ihr Smart-Home-Angebot um eigene Services erweitern – von einzelnen Energiemodulen bis hin zu Kooperationen mit Drittanbietern wie einem Sicherheitsdienst. So schnüren Unternehmen individuelle Pakete für ihre Smart-Home-Nutzer, binden Kunden und steigern Umsätze.

Neben den Kernelementen des White-Label-Portfolios bietet die Telekom weitere Vorteile:

I. Verschiedene Preismodelle

Eine relevante Größe für ein erfolgreiches Smart-Home-Produkt ist ein passendes Preismodell. Das Portfolio sowie die vielfältigen Geschäftsmodelle ermöglichen es Unternehmen, ohne größere Investitionen oder Entwicklungsaufwände schnell und einfach in den Smart-Home-Markt einzusteigen. Mit dem White-Label-Portfolio bleiben Unternehmen hinsichtlich Angebotsdefinition, Marke, Vertrieb oder Preisgestaltung komplett eigenständig und unabhängig.

II. Vielfältiges Partnernetzwerk

Um Wachstum im Smart-Home-Markt zu verwirklichen, sind Partnerschaften, eine branchenübergreifende Zusammenarbeit und vor allem ein plattformbasierter Ansatz von entscheidender Bedeutung. Mit über 40 Partnern bietet die Telekom eines der umfangreichsten Netzwerke für Smart



Home. So entsteht eine große Auswahl unterschiedlicher Produkte und Geräte zur Gestaltung eines individuellen Smart-Home-Angebots mit diversen Kooperationsmöglichkeiten.

III. Developer-Community

Als Mitglied der Eclipse Foundation ist die Qivicon Plattform offen für Entwickler und Start-ups, die ihre Ideen, Anwendungen und Geräte, die auf Eclipse SmartHome basieren, realisieren möchten. Die Eclipse Foundation ist eine der größten unabhängigen Entwicklergemeinschaften der Welt.

Außerdem arbeitet die Telekom mit weiteren Developern zur App-Entwicklung und Geräteintegration zusammen.

Welche Vorteile bietet das White-Label-Portfolio Unternehmen?

Das White-Label-Portfolio macht Unternehmen den Marktangang besonders leicht: Sie steigen mit der etablierten Qivicon Smart-Home-Plattform schnell und effizient in den Markt ein, passen die existierende App im Design an ihre Marke an, entwickeln eigene Geschäftsmodelle, kombinieren diese mit eigenen Services oder den von Partnern und profitieren so vom Wachstum des Smart-Home-Marktes. Jedes Partnerunternehmen kann mit eigener Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebsstrategie individuelle Smart-Home-Lösungen umsetzen und mit weiteren starken Partnern gemeinsam den Markt gestalten. Außerdem haben sie die Möglichkeit, bestehende Kundenbeziehungen per Up- und Cross-Selling zu erweitern. Mit der Plattform finden sie zudem ein technisches System vor, das sie sofort nutzen können, ohne in einen aufwendigen und kostenintensiven Aufbau investieren zu müssen. Dabei profitieren sie von den Skaleneffekten: Je mehr Angebote die Plattform bietet, desto attraktiver wird sie – für den Kunden und für das Unternehmen.

Wird das Portfolio auch außerhalb von Deutschland angeboten?

Auf Basis dieses Komplettpakets haben bereits zahlreiche Unternehmen

im In- und Ausland eigene Angebote umgesetzt und sind damit erfolgreich im Markt unterwegs – wie beispielsweise die Slovak Telekom, die niederländische KPN, der norwegische Unternehmensverbund Nettalliansen oder die eww-Gruppe aus Österreich. Slovak Telekom bietet Anwendungen zu Komfort und Energiesparen an, das Unternehmen will seine Kunden aber vor allem mit dem Thema Sicherheit für das vernetzte Zuhause begeistern. Das norwegische Unternehmen Nettalliansen, ein Verbund von 47 Unternehmen wie Energieversorgern und Stadtwerken, bietet seinen Kunden künftig unter der Marke Hitch Assistenzsysteme für ein selbstbestimmtes Leben im Alter sowie Smart-Home-Funktionalitäten im Bereich Energie an. In den Niederlanden hat KPN ein Smart-Home-Angebot speziell für die Bedürfnisse seiner Zielgruppen auf den Markt gebracht, und die österreichische eww-Gruppe bietet ihren Endkunden ein Smart-Home-Angebot unter eigener Marke auf Basis von Qivicon an.

Welche Geschäftsmodelle bieten sich an?

Der Smart-Home-Markt wächst: Nach Angaben des GfK Handelspanel 2016 bewegt sich Smart Home in Richtung Massenmarkt. In den ersten zehn Monaten des Jahres 2016 stieg der Umsatz um 10 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Mit dem White-Label-Smart-Home-Portfolio erhalten Unternehmen nicht nur die Möglichkeit schnell in den Markt einzusteigen, sondern entwickeln auch neue Geschäftsmodelle. Beispiele sind der Verkauf von Hardware, Services auf Basis von Bezahl- oder nutzungsabhängigen Modellen, Dienstleistungsprodukte, Service-Pakete, Kundenbindungsprogramme oder Subventionsmodelle und Förderprogramme. Außerdem erlaubt das Portfolio, eigene Produkte und Services digital zu verzahnen: Beispielsweise vernetzen Versicherungen ihre Tarife in Kombination mit Services und intelligenten Geräten. Hersteller von Haushaltsgeräten machen ihre Produkte smart und können für eine Reparatur bereits aus der Ferne eine Online-Diagnose durchführen, um den Techniker gleich mit dem richtigen Ersatzteil zum Kunden zu schicken. Auch was Angebote und Lösungen zum

selbstbestimmten Leben (AAL, Ambient Assisted Living, altersgerechte Assistenzsysteme für ein selbstbestimmtes Leben) oder Sicherheit betrifft, lassen sich mithilfe des White-Label-Portfolios Assistenz- und Hilfssysteme aufbauen und vertreiben. Vor allem der Bereich Sicherheit wächst stark. Beispielsweise können Sicherheitsdienste mit unterschiedlichen Servicelevels den Schutz des Zuhauses ergänzen. Dieser Service kann das Entgegennehmen von Alarmen oder eine Videoüberwachung des Grundstücks umfassen.

Welche Preismodelle gibt es?

Neben neuen Geschäftsmodellen ermöglicht das White-Label-Portfolio aber auch neue flexible Preismodelle. Damit stellen Unternehmen ihren Kunden Smart Home per einmaliger Zahlung oder mittels einer monatlichen Gebühr bereit. Zudem bietet die White-Label-App neue Möglichkeiten zur Kundenbindung. Mit der Basis-App machen Unternehmen ihren Endkunden das vernetzte Zuhause schmackhaft. Wollen diese weitere Funktionen nutzen, rüsten sie auf eine Premium-Variante auf.

Welche Partnermodelle gibt es?

Die Deutsche Telekom bietet Unternehmen unterschiedliche Partnermodelle an.

A. White-Label-Partner entwickeln auf Basis des Portfolios ein eigenes Smart-Home-Komplettangebot, das aus mehreren Komponenten besteht: der offenen und sicheren Smart-Home-Plattform Qivicon, der White-Label-App der Telekom, die Unternehmen mit ihrem eigenen Markendesign versehen, der Qivicon Home Base oder einem alternativen Gateway sowie kompatibler, frei wählbarer Hardware. Alternativ entwickeln White-Label-Partner auch eine eigene App. Die Vermarktung erfolgt unter

der eigenen Marke und über die eigenen Vertriebswege.

B. Produkt-Partner möchten ihre Produkte wie Kameras, Türschlösser, Leuchtmittel oder andere Geräte im Rahmen eines Smart-Home-Angebots vermarkten. Sie integrieren sich sowohl auf der Smart-Home-Plattform Qivicon als auch bei Magenta SmartHome der Telekom. Mithilfe der SmartHome-App der Telekom steuern Nutzer das Produkt und vernetzen es intelligent mit anderen Komponenten.

Ist das White-Label-Smart-Home-Portfolio für bestimmte Unternehmen besonders geeignet?

Das Portfolio eignet sich für Unternehmen vieler Branchen, ideal ist es für Telekommunikationsunternehmen. Sie sind aufgrund ihrer Infrastruktur bereits ein elementarer Bestandteil im Zuhause des Endkunden, haben Erfahrung in der Vermarktung sowie Abrechnung von Dienstleistungen und positionieren sich für das zukünftige digitale Zuhause ihrer Kunden. Bieten Unternehmen ihren Endkunden Anwendungen wie Internet, Telefonie, Fernsehen oder Smart Home aus einer Hand, erhöht sich darüber hinaus die Kundenbindung. Mit der Basis-App machen sie ihren Kunden außerdem das vernetzte Zuhause einfach schmackhaft. Verbraucher können das Smart-Home-Angebot in Ruhe kennenlernen und dann auf die Premium-Version mit erweitertem Funktionsumfang umsteigen.

Wie funktioniert Qivicon?

Über die offene und herstellerübergreifende Smart-Home-Plattform Qivicon lassen sich unterschiedliche Smart-Home-Geräte, Apps und Funktionen verschiedener Marken ganz einfach miteinander kombinieren. Für Endkunden bedeutet dies, dass sie Qivicon kompatible Produkte, wie Haushaltsgeräte von Miele, Kameras von D-Link, Lichtsysteme von Philips oder Osram oder Musiksysteme von Sonos leicht und einfach in ihr vernetztes Zuhause integrieren und mit anderen Geräten bündeln können.



Die Qivicon Home Base ist die Zentrale für die gesamte Kommunikation. Sie wird über einen Breitbandanschluss eines beliebigen Telekommunikationsanbieters mit dem Internet verbunden. Darüber hinaus nimmt sie die Steuerbefehle der Apps entgegen und gibt diese per Funk an die elektrischen Geräte im Haus oder der Wohnung weiter. Da sich die Funktionen zur Smart-Home-Steuerung auch in andere alternative Gateways integrieren lassen, sind Anbieter auch in diesem Punkt eigenständig und unabhängig.

Was ist das Besondere an dem White-Label-Portfolio?

Der Smart-Home-Markt wird nach wie vor noch von vielen herstellergebundenen Lösungen bestimmt, die nicht miteinander kompatibel sind. Die Folge: Kauft ein Endkunde das Smart-Home-Produkt eines Anbieters, kann er bislang nur dessen Funktionen und Lösungen nutzen, nicht jedoch die von anderen Herstellern. Mit dem White-Label-Smart-Home-Portfolio kann jedes Unternehmen seinen Kunden auf Basis der Qivicon Plattform eigene, kompatible Geräte und Apps anbieten. Außerdem ist die Telekom Mitglied der internationalen OpenSource-Gemeinschaft Eclipse Foundation und wird ihre Programmierschnittstellen öffnen. Somit können auch unabhängige Entwickler zukünftig eigene Apps und Geräteanwendungen entwickeln sowie Schnittstellen zu anderen Systemen programmieren.

Nicht ohne Grund sieht das Beratungsunternehmen Deloitte die Zukunft von Smart Home in offenen Plattformen, bei denen Verbraucher die Angebote mehrerer Hersteller nutzen können. Genau diese Lücke schließt das Telekom White-Label-Portfolio basierend auf der Qivicon Plattform. Die mehr als 40 Partner garantieren eine marken- und herstellerübergreifende Angebotsvielfalt. Aktuell existieren bereits mehr als 200 kompatible Geräte und die Auswahl sowie Anzahl der Partner wächst stetig. Je mehr Partner ihre Produkte und Lösungen auf der

Plattform anbieten, desto mehr Anwendungsmöglichkeiten kann der Verbraucher nutzen: Die stetig wachsende Vielfalt verschiedener Marken sorgt dabei für immer mehr Möglichkeiten.

Welche Unternehmen kooperieren mit der Telekom?

Bereits mehr als 40 namhafte Unternehmen unterschiedlicher Branchen kooperieren bereits mit der Telekom. Darüber hinaus wird eine stetig wachsende Anzahl weiterer Unternehmen mit ihren Marken das Smart-Home-Portfolio für ihre Smart-Home-Angebote nutzen. Eine aktuelle Übersicht findet man unter: <https://www.qivicon.com/de/ueber-uns/>

Welche Funkstandards unterstützt die Smart-Home-Plattform?

Die Qivicon Plattform unterstützt aktuell HomeMatic, Homematic IP, ZigBee Pro Wi-Fi und DECT ULE. Nutzer können zudem die Anzahl der Funkprotokolle selbstständig per USB-Stick erweitern, sobald das Protokoll von der Qivicon Plattform unterstützt wird. Sowohl die Qivicon Home Base als auch alternative Gateways besitzen dazu entsprechende USB-Ports.

Welche Vorteile bieten sich Endkunden?

Produkte, die auf dem White-Label-Portfolio basieren, bieten einen leichten Einstieg in die vernetzte Welt. Ob Wetterstation, Lautsprecher, Heizungsthermostate oder Lichtsysteme – die unterschiedlichen, mit Qivicon kompatiblen Geräte verschiedener Marken und Hersteller lassen sich einfach installieren, miteinander kombinieren sowie zuverlässig bedienen, steuern und kontrollieren. Viele Nutzer starten mit Angeboten zu Sicherheit und Einbruchschutz und erweitern ihr vernetztes Zuhause dann mit Lösungen zum Energiesparen oder im Bereich Lifestyle und Entertainment. Dabei nutzen sie die Angebote mehrerer Hersteller und kombinieren diese.

Wie nutzen Endkunden das White-Label-Portfolio?

Endkonsumenten steuern und kontrollieren alle Geräte mit Apps der Partner. Je nach App sind das Smartphones, Smart Watch, Tablet, PC oder das Infotainmentsystem ConnectedDrive von BMW. Außerdem wird bereits Sprachsteuerung unterstützt. Je nach Smart-Home-Angebot legen einige Apps ihre Schwerpunkte zum Beispiel auf Sicherheit, Energie oder Komfort. Oder sie ermöglichen eine übergreifende Steuerung mehrerer Funktionen und Geräte. Dreh- und Angelpunkt ist die Qivicon Home Base oder ein alternatives Gateway, wie zum Beispiel ein Router, der als Kommunikationszentrale dient. Sie haben alle benötigten Funktechnologien an Bord. Außerdem bietet das White-Label-Portfolio Unternehmen die Möglichkeit, alle Hard- und Software-Komponenten auch in alternative Gateways zu integrieren.

Wie aufwändig ist die Installation für die Nutzer?

Die Qivicon Plattform setzt auf Funktechnologien. Dies ermöglicht eine einfache und schnelle Installation. Da keine Kabel verlegt und keine Wände aufgestemmt werden müssen, kann Qivicon auch im Altbau oder in einer Mietwohnung eingesetzt werden. Das wiederum ist auch bei einem Umzug praktisch: Die Smart-Home-Komponenten werden einfach abgebaut, eingepackt und kommen im neuen Zuhause wieder zum Einsatz. Die Installation der einzelnen Bestandteile wie Türschlösser, Tür-/ Fensterkontakte oder Heizkörperthermostate ist einfach und in den meisten Fällen problemlos vom Nutzer selbst durchzuführen.

Welche Geräte lassen sich steuern?

Welche Geräte im vernetzten Zuhause zum Einsatz kommen, entscheiden die Nutzer selbst. Von A wie Außensirene, über G wie Geschirrspüler, L wie Lautsprecher oder W wie Wetterstation – es gibt bereits mehr als 200 Qivicon kompatible Geräte verschiedener Marken. Für Smart-Home-Einsteiger bieten Partnerunternehmen Basis- und Starterpakete zu Themen wie Sicherheit, Energie, Beleuchtung oder Komfort an. Eine Liste aller kompatiblen Produkte finden Interessenten unter



www.qivicon.com/assets/Products/Uploads/QIVICON-Kompatibilitaetsliste.pdf

Wie ist es um die IT-Sicherheit beim White-Label-Portfolio bestellt?

Für ein Maximum an Sicherheit sorgt das White-Label-Smart-Home-Portfolio durch eigene Telekom Server und Rechenzentren in Deutschland auf Basis des hiesigen, strengen Datenschutzgesetzes. Dass die Qivicon Plattform einen sehr guten Schutz gegen unbefugte Zugriffe von außen bietet, zeigen mehrere Testurteile der AV-Test GmbH – das aktuellste von Januar 2017. Der unabhängige Anbieter von IT-Sicherheitstests benotete Qivicon mit „sicher“. Danach kommuniziert die Smart-Home-Plattform verschlüsselt und bietet einen sehr guten Schutz vor nicht autorisiertem Zugriff, so das Urteil. Um seine Produkte, Angebote und Leistungen ständig zu verbessern und weiterzuentwickeln, hat sich Qivicon außerdem durch den TÜV Rheinland nach dem Qualitätsstandard ISO 9001 zertifizieren lassen. Die Qualitätsmanagement-Norm ist weltweit das am weitesten verbreitete und bedeutendste Regelwerk für Qualitätsmanagement.

Weitere Informationen zum White Label Portfolio, Qivicon und den Partnern unter

www.smarthome.telekom.net | www.qivicon.com |

www.youtube.com/qivicon | www.smarthomeberater.info |

www.xing.com/companies/qivicon | <https://developer.qivicon.com> |

www.linkedin.com/company/smart-home-platform-bydeutsche-telekom