

Das intelligente Zuhause braucht Vernetzung – und eine Plattform für alle Dienste.

Smart Home entwickelt sich zu einem Milliardengeschäft. Schon in wenigen Jahren (2022) rechnen die Experten von Gartner mit 500 vernetzten Geräten – in jedem Haushalt! Studien kommen zu dem Ergebnis, dass 30 Prozent aller Haushalte in Europa bis zum Ende des Jahrzehnts ein Smart Home-System haben werden. Der Marktwert für Hardware, Dienstleistungen und Installation wird dann bei über 13 Milliarden Euro liegen.

Die Infrastruktur ist da, erste Anwendungen und die nötigen Geräte gibt es ebenfalls. Die bereits heute existierenden Einzellösungen sind ebenso gut, aber perspektivisch nicht tragfähig, da sich am Ende nur wenige Plattformen am Markt durchsetzen werden. Die Plattform der Telekom wird dazugehören, da sie hohe individuelle Vielfalt ermöglicht.

Eine Plattform bietet vielfach einen neuen Zugang zu Kunden – und damit auch neue Vermarktungsmöglichkeiten. Aber: Das gilt nur, wenn Unternehmen verschiedener Branchen die Sache auch gemeinsam angehen. Jetzt kommt es darauf an, dass die richtigen Player zusammenfinden.

Mit unserer Plattform Qivicon gehören wir seit rund fünf Jahren zu den Vorreitern der Entwicklung zum vernetzten Zuhause. Mehr als 40 teils namhafte Partner sind schon mit dabei. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette bietet Telekom konkrete Partnerschaftsmodelle an. So können wir die Stärken der einzelnen Partner gemeinsam bündeln.

Smart Home passt perfekt zu unserer Strategie „Telco+“ – denn wir nutzen unsere Kernkompetenz Vernetzung, um einen neuen, wachsenden Markt zu erschließen. Auch bei Smart Home ist Vernetzung entscheidend - und zwar in technologischer, als auch in emotionaler Hinsicht. Technologisch bringen wir unterschiedliche Funkstandards und Unternehmen zusammen – emotional vernetzen wir unsere Kunden noch enger mit Ihrem persönlichsten, individuellsten Ort der Welt – Ihrem Zuhause.

Die Telekom nimmt beim Aufbau eines gemeinsamen Ökosystems die führende Rolle in Europa ein. Gemeinsam mit Partnern bauen wir die stärkste europäische Plattform gegenüber unseren nordamerikanischen Wettbewerbern auf.

Wir glauben an Smart Home – und investieren große Summen in Plattform und Vermarktung. Mittelfristig wird Smart Home zu einer zentralen Säule unseres Gesamtgeschäfts.