

## **Das Komplettpaket für den Einstieg in den Smart-Home-Markt**

*Mit dem White-Label-Smart-Home-Portfolio der Telekom erweitern Unternehmen ihr Kerngeschäft schnell und einfach um ein eigenes Smart-Home-Angebot. Damit profitieren sie nicht nur vom Wachstum des Marktes, sondern gehen auch auf die individuellen Wünsche ihrer Endkunden in Sachen vernetztes Zuhause ein. Ob im Bereich Sicherheit, Energie oder Komfort – das modular aufgebaute Portfolio auf Basis einer offenen Plattform lässt sich flexibel und skalierbar an die jeweiligen Unternehmens- und Kundenbedürfnisse anpassen. Und ist dabei sicher.*

„Alexa, schalte in der Küche das Licht aus und starte im Wohnzimmer das Szenario Kino.“ Wie durch Zauberhand schaltet sich in der Küche das Licht aus und nebenan im Wohnzimmer starten der Fernseher sowie eine angenehme Hintergrundbeleuchtung. Was bisher nur in Science-Fiction-Serien à la Star Trek möglich war, kann heute jeder in seinen eigenen vier Wänden umsetzen und erleben – per Sprache das Zuhause steuern. Dabei ist dies nur eine Anwendung unter vielen, sie zeigt aber, wie rasant sich Smart Home weiter entwickelt.

Angesichts solcher Möglichkeiten wundert es nicht, dass Smart Home immer beliebter wird: Nach Angaben des GfK Handelspanel 2016 bewegt sich Smart Home in Richtung Massenmarkt. In den ersten zehn Monaten des Jahres 2016 stieg der Umsatz in Deutschland um 10 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Dies zeigt, welche verlockenden Potentiale der Smart-Home-Markt bietet.

## **White-Label-Portfolio für Unternehmen**

Für Unternehmen stellt sich jedoch die Frage: Wie können sie vom Erfolg des wachsenden Marktes profitieren und ihr Kerngeschäft um neue Produkte und Services erweitern? Vielen fehlen Know-how und Technik, um ihre Produkte anzupassen. Doch selbst Unternehmen, die

beides besitzen, müssen aufwendige Entwicklungsprozesse in Kauf nehmen, bevor sie ihren Kunden erste Angebote machen. Die Telekom bietet eine Alternative: Das White-Label-Smart-Home-Portfolio ist ein Rundum-sorglos-Paket, mit dem Unternehmen schnell und einfach in den Markt einsteigen. Das Portfolio vereint die offene und sichere Smart-Home-Plattform Qivicon, Gateways, Apps, Geräte und Services sowie interessante Geschäfts- und verschiedene Preismodelle. Damit haben Unternehmen viele Möglichkeiten, das Angebot auf ihre sowie die Bedürfnisse ihrer Kunden zuzuschneiden und schnell ein massenmarktaugliches Angebot anzubieten.

Mit dem White-Label-Portfolio bleiben Unternehmen hinsichtlich Angebotsdefinition, Marke, Vertrieb oder Preisgestaltung komplett eigenständig und unabhängig. Sie realisieren ihr Smart-Home-Produkt mit eigener Marke und nach eigenen Vorstellungen und Zielen. Auf Basis dieses Komplettpakets haben bereits zahlreiche Unternehmen Angebote umgesetzt und sind damit erfolgreich im Markt unterwegs, wie beispielsweise die Slovak Telekom, die niederländische KPN, die eww-Gruppe aus Österreich, der norwegische Unternehmensverbund Nettalliansen, E WIE EINFACH, RheinEnergie oder die Telekom Deutschland mit Magenta SmartHome.

### **Preis- und Geschäftsmodelle**

Das Rundum-sorglos-Paket bietet Firmen jedoch nicht nur die Möglichkeit schnell in den Markt einzusteigen, sondern auch neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. So werden der Verkauf von Hardware, Services auf Basis von bezahl- oder nutzungsabhängigen Modellen, Dienstleistungsprodukte, Service-Pakete, Kundenbindungsprogramme oder Subventionsmodelle und Förderprogramme zum Kinderspiel. Außerdem erlaubt es das Smart-Home-Portfolio, eigene Produkte und Services digital zu verzahnen: Beispielsweise vernetzen Versicherungen ihre Tarife in Kombination

mit Services und intelligenten Geräten. Hersteller von Hausgeräten machen ihre Produkte smart und greifen bei einem Reparaturfall bereits aus der Ferne auf das Gerät zu. Der Vorteil: Der Techniker hat gleich bei der ersten Fahrt zum Kunden das benötigte Ersatzteil im Werkzeugkoffer.

Neben neuen Geschäftsmodellen ermöglicht das White-Label-Paket 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 die Kundenzufriedenheit zu steigern. Mit der Basis-App machen Unternehmen ihren Endkunden das vernetzte Zuhause schmackhaft. Wollen diese weitere Funktionen nutzen, rüsten sie auf eine Premium-Variante auf.

### **Bessere Kundenbindung**

Mit dem vernetzten Zuhause erweitern Unternehmen nicht nur ihr Geschäftsfeld, sie verbessern zudem ihre Kundenbindung. Beispielsweise haben sie die Möglichkeit auf die Qivicon Home Base zu verzichten und stattdessen die Funktionen zur Smart-Home-Steuerung in alternative Gateways wie Router zu integrieren. Dies ist vor allem für Telekommunikationsunternehmen interessant. Denn sie sind aufgrund ihrer Infrastruktur bereits ein elementarer Bestandteil im Zuhause des Endkunden, haben Erfahrung in der Vermarktung sowie Abrechnung von Dienstleistungen. Bieten sie ihren Endkunden neben den klassischen Produkten wie Internet, Telefonie und Fernsehen auch Smart Home, steigern sie ihren Kundenservice und positionieren sich so für das zukünftige digitale Zuhause ihrer Kunden.

Darüber hinaus steht es Unternehmen jederzeit offen, ihre Smart-Home-Angebote auf Basis des White-Label-Komplettangebots um eigene Services zu erweitern – von einzelnen Energiemodulen bis hin

zu Kooperationen mit Drittanbietern wie beispielsweise einem Sicherheitsdienst. So schnüren Unternehmen individuelle Pakete für ihre Smart-Home-Nutzer, binden Kunden und steigern Umsätze.

### **Erfolgsrezept offene und herstellerübergreifende Plattform**

Technologisch basiert die Qivicon Plattform auf einer hardware- und protokollunabhängigen Softwareplattform. Auf diese Weise lassen sich alle Funktionen und Applikationen flexibel managen und neue technische Features schnell umsetzen. Zudem können mit der offenen Plattform Produkte und Services leicht integriert und kombiniert werden. Das ist das Erfolgsrezept von Qivicon: Im Gegensatz zu vielen anderen Lösungen steuern Nutzer mit Qivicon die Geräte und Komponenten vieler verschiedener Hersteller. Um die Möglichkeiten der offenen Plattform noch stärker als bisher auszubauen, ist die Telekom Mitglied in der Eclipse Foundation, der größten unabhängigen Developer Community der Welt. Die Telekom wird ihre Qivicon Plattform für alle Entwickler und Start-ups öffnen, die ihre Ideen, Apps und Geräte Wirklichkeit werden lassen möchten. So entsteht ein großes vielfältiges Ökosystem aus Geräten, Lösungen und Angeboten, die Verbraucher nutzen können.

Auch Marktforschungsinstitute loben die Vielfalt, die die Smart-Home-Plattform ermöglicht: So hat die Unternehmensberatung Frost & Sullivan Qivicon 2014 und 2016 als innovativste Smart-Home-Lösung ausgezeichnet. „Das Ergebnis von Frost & Sullivan zeigt, dass die Qivicon Smart-Home-Plattform aufgrund des offenen und herstellerübergreifenden Ansatzes derzeit das führende System ist“, sagte Anirudh Bhaskaran, Senior Research Analyst von Frost & Sullivan. Aber auch andere Beratungsunternehmen kommen zu ähnlichen Ergebnissen: Juniper Research lobt den strategischen Ansatz der Telekom Plattform, der im Gegensatz zu anderen Lösungen auch die internationalen Marktanforderungen erfüllt.

### **Offen für zahlreiche Protokolle**

Dreh- und Angelpunkt im vernetzten Zuhause ist die Qivicon Home Base. Sie steuert per Funk die elektrischen Geräte im Haus oder in der Wohnung. Per LAN-Kabel oder WLAN ist sie mit dem Internet verbunden und nimmt von dort die Informationen entgegen, um die vernetzten Komponenten und Sensoren im Zuhause zu steuern. Derzeit unterstützt die Home Base HomeMatic, Homematic IP, ZigBee Pro, WiFi und DECT ULE. Darüber hinaus lässt sich das Gerät per USB-Funkstick um zusätzliche Funkstandards erweitern. Dazu besitzt die Home Base zwei USB-Schnittstellen.

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 kompatible Geräte verschiedener Marken.

### **Einfache Installation**

Die Qivicon Plattform arbeitet per Funk, sodass Endkunden die Komponenten zudem selbst installieren und modulartig nach Bedarf erweitern können. Da sie auch nicht umständlich Kabel verlegen und keine Wände aufreißen müssen, lässt sich Qivicon auch gut im Altbestand oder in einer Mietwohnung einsetzen. Steht ein Umzug an, wird das Equipment einfach abgebaut und kommt in der neuen Wohnung wieder zum Einsatz.

Gesteuert wird das intelligente Zuhause mit einer App der Partner – je nachdem per Smartphone, Smart Watch, Sprache, Tablet, PC oder über das Infotainmentsystem ConnectedDrive von BMW. Unternehmen können hier die App aus dem White-Label-Smart-Home-Portfolio nutzen, oder sie entwickeln eine individuelle Lösung, wie das einige Partnerunternehmen gemacht haben: So legt die App von Vattenfall

ihren Schwerpunkt auf Heizungssteuerung und Verbrauchsmanagement. Mit der App von Miele lassen sich zahlreiche Hausgeräte steuern, und die Anwendung des Energieversorgers RheinEnergie bietet eine umfangreiche Steuerung an. Die auf der White-Label-App basierenden Angeboten von ENTEGA, E WIE EINFACH und Magenta SmartHome der Telekom machen eine übergreifende Haussteuerung für die Bereiche Sicherheit (z.B. Rauchmelder oder Tür-/Fensterkontakte), Energie (z.B. Heizungsthermostate) und Komfort (z.B. HiFi- oder Lichtsysteme) möglich.

### **Maximaler Schutz**

Ein weiterer wichtiger Punkt bei der Entwicklung von Smart-Home-Angeboten ist das Thema Sicherheit, vor allem in Zeiten, in denen Cyberkriminalität Hochkonjunktur hat. Smart-Home-Lösungen dürfen diesen Aspekt nicht als optionales Feature verstehen, sondern müssen wirksame Schutzmechanismen bereitstellen. In Sachen Datenschutz bieten Telekom Server und Rechenzentren maximale Sicherheit, da sie nach den hiesigen, strengen Datenschutzgesetzen arbeiten. Aber auch bei der IT-Sicherheit bietet die Qivicon Smart-Home-Plattform guten Schutz, da Verfahren wie SSL-Verschlüsselung oder spezielle Sicherheits-Chips wie Trusted Platform Modules zum Einsatz kommen.

Diese Bemühungen schlagen sich in vielen positiven Testurteilen nieder. So belegen mehrere Untersuchungen der AV-Test GmbH, die aktuellste vom Januar 2017, dass Qivicon verschlüsselt kommuniziert und einen sehr guten Schutz vor nicht autorisiertem Zugriff bietet.