

## Projektkurzbeschreibung

### Smart Home & Living - Mehrwert 4.0

Im Rahmen der Überlegungen der Initiative „Smart Home & Living“ des Landes Baden-Württemberg wurden Erkenntnisse konkretisiert, warum das Wachstumsfeld Smart Home & Living trotz des offensichtlich großen Potenzials für die für eine Markterschließung grundsätzlich in Frage kommenden Akteure nicht in der erforderlichen Intensität bearbeitet wird. Mit den Vorhaben „Smart Home & Living – Mehrwert 4.0“ wird von einem Projektkonsortium bestehend aus Elektro Technologie Zentrum (etz), Entwicklungszentrum Gut altwerden GmbH (EZ-GAW) und Institut für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement (IAT) der Universität Stuttgart ein erster Beitrag zur Lösung geleistet, indem als zentrale Projektziele die nachhaltigen Mehrwerte für ausgewählte Kundengruppen herausgearbeitet und exemplarische Geschäftsmodelle für Kooperationen an der Schnittstelle zwischen Handwerk und Sozialdienstleistern erarbeitet werden.

Mit dem Begriff „Mehrwert 4.0“ wird eine neue Qualität der Angebote versinnbildlicht, die sich nicht auf die isolierten Leistungen von Anbietern aus dem Handwerk und der Sozialwirtschaft beschränken. Als Ausgangspunkt sehen wir vernetzte Angebote für den Markt Smart Home & Living, bei denen die Netzwerkpartner aus den beiden Sphären Handwerk und Sozialwirtschaft stammen, die einen vernetzten systemischen Mehrwert schaffen. Entscheidend für die Mehrwertbestimmung je nach Betrachtungsweise und Darstellung von Vorteil oder Nachteil ist hierbei die Tatsache, dass der Mehrwert des Endkunden nicht auf einen Schlag durch eine umfassende Investitionsmaßnahme geschaffen werden muss, sondern alternativ durch eine Kaskade aus mehreren, sich über einen längeren Zeitraum erstreckenden kleineren, aber sinnhaftweise auf einander abgestimmten oder aufbauenden Investitionsmaßnahmen bewirkt werden kann.

Um verlässliche und damit argumentierbare Aussagen zu dem Mehrwert zu erhalten, muss dieser differenziert bei dem Endnutzer gleich Kunden ermittelt werden: Welche Vorstellungen haben Endnutzer zu Produkten aus dem Bereich Smart Home & Living? Wie genau kennen sie den Nutzen von solchen Produkten? Werden ausschließlich kurzfristiger Nutzen und die dafür vergleichsweise hohe Investitionen gesehen? Oder ist die Bereitschaft zur mittel- bis langfristigen Betrachtungsweise vorhanden? Werden die Möglichkeiten des Smart Home & Living als Luxus eingeordnet, also als add-on bei Bau- und Renovierungsmaßnahmen? Warum werden Smart Home & Living Beispiele heute noch höchstens in Luxusobjekten oder in Musterimmobilien eingebaut? Wie wird der Gesamtnutzen für den Bauinvestor und die Endkunden dargestellt?

Für das erste Projektziel wird der Mehrwert von Smart Home & Living-Lösungen für ausgewählte Kundengruppen exemplarisch erhoben und eine erste Systematisierung vorgenommen. Bei zwei bis drei Endnutzergruppen wie Wohnbauunternehmen, Sozialdienstleistern und Privatpersonen wird der Wissensstand zu Smart Home & Living-Angeboten sowie das Interesse an innovativen Angeboten mit einem Mehrwert, der sich erst längerfristig amortisiert, erhoben und entsprechend strukturiert erfasst. Auf der Anbieterseite werden einige typische Handwerksbetriebe, die solche Lösungen beim Kunden einbauen, also den unmittelbaren Kontakt zum Endkunden haben, zu den Mehrwerten befragt.

Für das zweite Projektziel werden exemplarische Geschäftsmodelle über ein schematisches Vorgehen erarbeitet, denen erste Erkenntnisse für die Konkretisierung von Return-on-Investments sowohl für einmalige Investitionen, als auch für Kaskaden von Investitionen und die Kombination von Investitionen und Dienstleistungen zugrunde liegen. Das Projektergebnis dient als Grundlage für weiterführende Arbeiten, die belastbarere Ergebnisse zur Untermauerung von Angeboten einschlägiger Kooperationen aus Handwerk und Sozialwirtschaft bieten sollen.

Die Projektergebnisse sollen eine erste modellhafte Grundlage für integrierte Wertschöpfungsprozess und -netzwerke im Wachstumsfeld Smart Home & Living schaffen. Darüber hinaus werden erste Erkenntnisse für den zu erwartenden Qualifizierungsbedarf und für Beratungsangebote gewonnen.