



NEUE MÄRKTE & TECHNOLOGIEN



Ein Shop & Play kann Smart-Home-Anwendungen zum Durchbruch verhelfen, meint Stefan Schulze-Sturm von der ASEW. (Quelle: ASEW)

GASTKOMMENTAR VON STEFAN SCHULZE-STURM, ASEW

Schulze-Sturm: "Shop & Play beseitigt Hürden für Smart-Home-Produkte"

Berlin (energate) - Die Verbraucher sind noch zurückhaltend bei Smart-Home-Angeboten. Ein Shop-&Play-Ansatz, der technische Probleme vom Nutzer fernhält, soll die Zugangshürden abbauen, erläutert Stefan Schulze-Sturm, Asew-Koordinator für das Projekt Smartlive.

"Übrigens ist die Vorstellung ganz hübsch, dass in Berlin ein Parlograph [ein Diktiergerät] zum Telephon geht und in Prag ein Grammophon, und diese zwei eine kleine Unterhaltung miteinander führen'. Das schrieb 1913 Franz Kafka seiner Verlobten Felice Bauer. Seinerzeit und noch lange danach hätte man diesen Ansatz vermutlich kafkaesk genannt. Über 100 Jahre später ist diese Vision Wirklichkeit. Weltweit unterhalten sich täglich Millionen von Geräten miteinander.

Das Internet ist in wenigen Jahrzehnten weltweit nahezu Allgegenwart geworden. Das Smart Home, also die Vernetzung von Geräten im Haushalt, um den Menschen das Leben einfacher zu machen, hat noch einen Gutteil dieses Weges vor sich. Das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Projekt Smartlive nimmt sowohl Angebots- wie Nachfragesicht in den Fokus. Dabei wird untersucht,

wie Smart Home tatsächlich eingesetzt wird und wie es attraktiver gestaltet werden kann.

Aktuell ist am Markt noch eine erhebliche Zurückhaltung der Verbraucher zu beobachten. Die Zahl von Smart-Home-Angeboten ist zwar groß. Doch hat nicht zuletzt eine Asew-Wettbewerbsanalyse im Rahmen des Projektes 'Living Lab - Energy & Environment' gezeigt, dass die verwendeten Standards vielfältig sind. Beim Kauf müssen sich nicht zuletzt deshalb Kunden vielfältige Gedanken machen: Was möchte ich genau erreichen? Welches System kommt für mich infrage? Welche Hardware benötige ich? Oft überfordern diese Fragen Nutzer bereits vor dem Kauf - und schrecken Kunden vom Einstieg in die vernetzte Zukunft ab. Aus diesem Grund verfolgt Smartlive einen Ansatz, der diese Hürde senken soll: Shop & Play versucht, alle technischen Probleme vom Nutzer fernzuhalten. Der Ansatz orientiert sich an Bedürfnissen der Nutzer.

Shop & Play ist dabei als Einkaufs- und Konfigurationsprozess für das Smart-Home-System zu verstehen. Es handelt sich um ein Dreischritte-Verfahren: Shop & Play stellt den Kauf dabei gewissermaßen vom Kopf auf die Füße. Nicht die Auswahl technischer Komponenten steht im Zentrum, der Nutzer und vor allem seine Bedürfnisse entscheiden, welche Komponenten notwendig sind. Im nächsten Schritt kann der Nutzer durch Drag & Drop vorgefertigte Regeln auf Räume und Komponenten übertragen. Diese Regeln können einfach sein, etwa Beleuchtungsschaltung zu bestimmten Uhrzeiten. Aus der Kombination von Bedürfnissen, Regeln und Räumen ermittelt das System den Bedarf an Hardwarekomponenten. Schließlich werden die Hardwarekomponenten mit der zentralen Steuerung, dem Smart-Home-Gateway, bekanntgemacht. Das erfolgt entweder automatisch oder durch Fachkräfte. Nach Empfang der Komponenten und des Gateways positioniert der Nutzer diese im Haushalt. Dem Nutzungserlebnis im Smart Home steht dann nichts mehr im Weg.

Das Umfeld für die Implementierung von Geschäftsmodellen im Smart-Home-Bereich ist aktuell alles andere als einfach. Der Shop-&Play-Ansatz besitzt jedoch die notwendige Flexibilität, um ein Produkt zu implementieren, das besonders den Nutzerbedürfnissen nach einfacher Bedienbarkeit entgegenkommt - einer der Grundvoraussetzungen für den Erfolg des Smart Home." /Stefan Schulze-Sturm