Conlife

Erfolgreiche Premiere

Mit einem positiven Ergebnis endete die erstmals veranstaltete Conlife (Conference and Exhibition for Connected Life). Zwei Tage lang informierten sich rund 400 Experten zum Thema Heimvernetzung.

Standardisierung gefordert

Der Kongress, veranstaltet vom Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) und der Koelnmesse in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie brachte Vertreter unterschiedlichster Branchen wie Unterhaltungselektronik, Telekommunikation und Mobilfunk, Energieversorgung, Wohnungswirtschaft und Immobilien bis hin zum Gesundheitswesen zusammen. Vom 19. bis 20. Mai standen in Köln neue Produkte, Geschäftsmodelle für Handel und Handwerk, rechtliche Rahmenbedingungen und Verbraucherfragen rund um die Themen Heimvernetzung, Smartmetering, Energieeffizienz und Smarthome im Mittelpunkt (Bild ❶).

Eröffnet wurde die Veranstaltung von *Niek Jan van Damme* (Bitkom Hauptvorstand und Konzernvorstandsmitglied Deutschland der Deutschen Telekom AG). *„Wir befinden uns jetzt gerade an einem Punkt, in der die Entwicklungen der letzten Jahre anfängt Früchte zu tragen.“* sagte *van Damme*. Er appellierte an Wirtschaft und Politik, einen Standard für die Vernetzung zu etablieren. *„Alles ist bereits heute technisch möglich. Allerdings müssen hier viele bisher getrennte Branchen zusammenarbeiten und die vielen teilweise bisher voneinander getrennten Standards zusammenführen.“*

Internet als Basis

Nach langer Diskussion um einen Standard, war auf dem Kongress ein Gros der Referenten der Meinung, dass nur das Internetprotokoll die Zukunft sein kann. Die Verlagerung der Inhalte soll ja auch perspektivisch Richtung Internet geschehen, Cloud-Computing ist hier das Schlagwort. Private Daten werden online gespeichert, Filme und Musik aus dem Netz gestreamt. Ein weiteres imposantes Beispiel ist Facebook, das soziale Netzwerk vernetzt theoretisch 400 Millionen Nutzer. Sicher hinkt dieses Beispiel, aber es zeigt das Potential des Internets. Intels Geschäftsführer *Hannes Schwaderer* jonglierte sogar mit einer weitaus größeren, ja fast astronomischen Zahl – 4 Mrd. intelligente Geräte sind bereits jetzt vernetzt, 2015 sollen es nach seiner Prognose sogar 15 Mrd. sein, davon werden 40 % mobil genutzt. TV-Geräte, Handys, Jalousien, Smartmeter, Kühlschränke, Licht und Autos werden dann miteinander kommunizieren. Und fast alle werden über das Internet-Protokoll miteinander reden. Immer wichtiger wird dafür eine leistungsfähige Breitbandverbindung, welche ständig höhere Datenraten benötigt. Es ist laut *Schwaderer* aber nicht unbedingt entscheidend, welche Bandbreite heute vorliegt, sondern, dass die Netze ausbaufähig und damit zukunftssicher sind.

Ein Netzwerk zu Hause aufzubauen, ist dank WLAN und Ethernet nicht mehr so kompliziert wie früher, die neue Generation von TV-Geräten ist zudem internetfähig. So steigt der Absatz internetfähiger Fernseher in Deutschland derzeit stark an. Im vergangenen Jahr wurden laut GfK über eine halbe Million TV-Geräte mit integriertem Web-Zugang verkauft. 2010 werden es nach Bitkom-Berechnungen rund 2 Mill. Stück sein. Damit ist mehr als jeder fünfte verkaufte Flachbildfernseher internetfähig. 2011 soll sich der Absatz dieser hybriden TV-Geräte auf rund 4 Mill. Stück verdoppeln. Mit Hybrid-TV-Geräten lassen sich Filme aus dem Internet bequem direkt auf dem Fernseher ansehen. Auch der Zugriff auf bestimmte Nachrichten und Informationen aus dem Netz ist auf diese Weise möglich. Hybrid-TV-Geräte besitzen zusätzlich zur klassischen Antennenbuchse einen Internet-Anschluss und damit einen Zugang zum Heimnetzwerk.



❶ **Informationsstand des Bitkom auf dem Conlife-Kongress**

Smarthome

Heimvernetzung birgt also ein Riesenmarktpotential, allerdings wird dies schon seit 20 Jahren verkündet. Immer wieder sieht man in Präsentationen der Unternehmen das Ziel, den Massenmarkt zu erreichen. Auch in Köln formulierten einige Referenten diesen Wunsch. Doch kann das nicht wirklich die Aufgabe der Branche sein, da viele Kunden sich individuelle Lösungen wünschen. Einige Anforderungen haben aber die Kunden gemeinsam. Diese sind Komfort, Sicherheit, Energieeffizienz und damit Kosten sparen. Das sahen *Klaus Scherer* und Dr. *Christian Ressel* vom Fraunhofer-IMS und Fraunhofer-inHaus-Zentrum Duisburg wie viele weitere Referenten als gegeben an. Intelligente Umgebungen unterstützen den Nutzer beim sparsamen Umgang mit Energie und können so bis zu 30 % der Energiekosten einsparen. Sie passen auf den Bewohner auf, die Umgebung verhält sich fehlertolerant, Fehler führen nicht zu kritischen Situationen. Auch das selbstständige Wohnen im Alter wird immer mehr thematisiert. Intelligente Umgebungen gleichen den Rückgang von Fähigkeiten aus. Notfälle werden durch Monitoring der Umgebung schnell erkannt und gemeldet. Als Erkenntnis des Kongresses formulierten die Mitarbeiter des Fraunhofer Institutes, dass die Smart-Home-Innovationskette z. Z. nicht optimal strukturiert und integriert ist, wodurch die enormen Chancen nur teilweise ausgeschöpft werden. Die Wohnungswirtschaft, die Versorger und Stadtwerke aber auch TK-, TV- und Internet-Anbieter sind in einer Pole-Position und direkt am Kunden dran. Sie besitzen schon einen Teil der benötigten Infrastruktur und des Service-Know-Hows (Immobilien, Wohnquartiere, Hausmeister-Service, 24/7-Servicezentrale; Leitungen bis in die Haushalte, Zähler, evtl. Wärmeservice, Energieberatung). Wenn diese Basis, auch in Kooperation z. B. mit der Wohnungswirtschaft und Kabel-TV-Anbietern auf das notwendige Maß erweitert wird, kann von einem Bündel von Smart-Home-Mehrwertdiensten als neues, attraktives Angebot profitiert werden. Wenn aber weiter gezögert wird, werden innovativere Unternehmen das Smarthome-Rennen machen, z. B. Apple, Microsoft oder Google.

RWE stellt Produkt vor

Als ob es eines Beweises für diese Aussage bedurfte, stellte RWE seine Smarthome-Lösung vor, welche gemeinsam mit Microsoft auf Basis von Silverlight entwickelt wurde. Weitere Partner sind ELV für die Steuerungsgeräte und die RWE Effizienz GmbH, verantwortlich für das Produktmanagement, Vertrieb und Kundendienst. RWE zielt auf einen „Quasi“-Standard zur Heimautomatisierung hin, erhofft sich mit



❷ *Walter Nixdorf*

allein 9 Mill. RWE-Kunden in Deutschland einen breiten Absatzmarkt, wobei der Einsatz versorgerunabhängig funktioniert. In Zukunft ist die Zusammenarbeit mit weiteren Partnern zur Erweiterung des Geräteportfolios geplant. Die Entwicklung und Einbindung weiterer Aktoren und Sensoren von neuen Partnern soll dann per Lizenzen erfolgen. RWE Smarthome ist ein intuitiv zu bedienendes Produkt zur einfachen und intelligenten Heimautomatisierung. Es realisiert die Integration von Heizung, Haushaltsgeräten und -diensten mittels hausinternem Funknetzwerk über eine Zentraleinheit und ist auch über Mobiltelefon und Internet von unterwegs steuerbar. Zur Lösung gehören Heizkörperthermostate zur automatischen Regelung der Zimmertemperatur, Zwischenstecker für die Steuerung der Stromversorgung elektronischer Geräte, Indoor und Outdoor-Bewegungsmelder sowie Tür- und Fenstersensoren. Der Marktstart ist für das 4. Quartal 2010 geplant, der Preis von unter 1000 Euro für etwa 100 m^2 wurde zwar genannt, aber nicht bestätigt.

TV als Mittelpunkt

Für Prof. Dr. *Sahin Albayrak*, wissenschaftlicher Leiter des DAI-Labors an der TU Berlin und Vorstandsvorsitzender von Connected Living aus Berlin, ist jetzt der richtige Zeitpunkt für die Heimvernetzung, *„weil wir jetzt die richtigen Geräte und Technologien haben, die Netze gut ausgebaut sind und weil wir jetzt und in der nahen Zukunft gesellschaftlichen Herausforderungen u. a. durch den demographischen Wandel ausgesetzt sind, die dadurch gelöst werden könnten."* Das Innovationszentrum Connected Living hat inzwischen 28 namhafte Wirtschaftsunternehmen als Mitglieder gewinnen können. Gemeinsam arbeiten sie an einer einheitlichen Basisplattform für die Heimvernetzung. *Albayrak* rief die Industrie auf, einheitliche Standards zu entwickeln. *„Das vernetzte Heim, an dem wir arbeiten, funktioniert nur mit einer gemeinsamen technologischen Basis, die die Integration aller Komponenten im Haushalt unkompliziert ermöglicht"*, erklärte *Albayrak*. *„Das heißt, vom Herd, über den PC und Fernseher bis hin zu Waschmaschine oder dem Heimtrainer sollen sich alle Geräte einfach und logisch in ein gemeinsames System einfügen."*

Handel und Handwerk in der Pflicht

Das vernetzte Heim im Ganzen ist noch sehr weit entfernt, aber in Teilbereichen ist die Vernetzung schon sehr weit fortgeschritten. Zahlreiche TV-Geräte sind bereits mit dem Internet verbunden, von der Digitalkamera können Bilder direkt auf dem Bildschirm angeschaut und gleichzeitig online gestellt werden, Musik und Video in verschiedene Zimmer über WLAN übertragen oder mit dem Telefon E-Mails gelesen werden. Die große Herausforderung für den Handel ist es, den Nutzen und die Anwendungsszenarien dem Kunden schmackhaft zu machen.

Vergangenes Jahr wurde u. a. dafür Pluralmedia von der Infotip Servicegesellschaft gegründet. Die bundesweite Qualifizierungsmaßnahme richtet sich insbesondere an Handels-, Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen. Dr. *Ralph K. Metternich*, für die Kommunikation bei Pluralmedia verantwortlich, erläuterte dann auch in seinem Vortrag die Stärken der Weiterbildung. Inzwischen gibt es die ersten qualifizierten Pluralmedia-Absolventen. Bis Ende 2010 werden es 1200 Händler sein. *Karl Trautmann*, geschäftsführender Direktor von Electronic Partner sprach sogar davon, dass alle EP-Mitglieder die Pluralmedia-Weiterbildung absolvieren sollen. Die Strategie des Handels und des Handwerks kann laut Pluralmedia nur lauten, Mehrwert in Form von verrechenbaren Dienstleistungen, also Qualitäts-Service anzubieten. Dazu muss das entsprechende Know-how erworben werden. Pluralmedia hat als Ziele, die Beratungsqualität im Handel signifikant steigern zu können, für Handel und Handwerk neue Service-Konzepte zu erschließen und dem Endverbraucher kompetente und verlässliche Partner zu offerieren. Der Erfolg von Pluralmedia soll branchenübergreifend gesichert werden. Wichtige Verbände wie Bitkom, BVT und ZVEI sowie der TÜV Rheinland unterstützen bereits das Projekt. Weitere Organisationen mit denen Gespräche geführt werden sind VDE, Stiftung Warentest und ZVEH.

Erfolgreiches Praxisbeispiel

Walter Nixdorf (Bild ❷), Geschäftsführer Euronics XXL Nixdorf berichtete von seinen Praxiserfahrungen. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Frankonia Eurobau AG, Partner für Immobilien im Premiumsektor und dem Smarthome Paderborn werden Synergieeffekte genutzt, wodurch den Endverbrauchern eine kompetente und ganzheitliche Lösung angeboten werden kann. Das Thema Vernetzung mit seinen Möglichkeiten und Nutzen ist laut *Nixdorf* noch nicht durchgängig bei den Endkunden präsent. Technisch und sicherheitsorientierte Endkunden zeigen zwar großes Interesse am Thema „Vernetzung" und sind teilweise gut informiert, allerdings mit der Planung, der Einrichtung sowie der Inbetriebnahme solcher Systeme überfordert. Problematisch ist ebenfalls, dass viele Architekten und Planer „Vernetzung" in der Planungsphase von Objekten ignorieren. Die optimale kundenorientierte, preiswerte Einbindung von Unterhaltungselektronik, Hausgeräten, Lichtszenarien, Sicherheit sowie deren intelligente Steuerung im Planungsstadium zu berücksichtigen, muss das Ziel sein. Ein Lösungsansatz laut *Nixdorf* ist, Aufklärung zu betreiben und Synergieeffekte einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Planern und Architekten zu fördern. Mit dieser Philosophie hat sich Euronics XXL Nixdorf erfolgreich am Markt etabliert.

Fazit und Ausblick

Heimvernetzung lebt von intelligenten Lösungen und ist in erster Linie eine Dienstleistung für den Kunden. Beratung wird immer wichtiger, wobei hier der Fachhandel eine tragende Rolle spielen wird. Auch Industrie und Großhandel denken zu sehr in Produkten anstatt in Lösungen. Dies übertragen sie auf Handel und Handwerk. Der Markt ist eigentlich nicht das Problem. Der Kunde will intelligente Lösungen, weiß aber nicht von wem er diese bekommen kann. Deswegen muss ein gewerkeübergreifender Ansatz gefunden werden. Gründe für die Ablehnung gibt es einige, für viele ist es ein neues Thema, das viel Zeit für die Einarbeitung benötigt. Es besteht oft Unsicherheit vor branchenfremder Technik, und die Gewährleistungspflichten für fremde Leistungen schrecken ebenfalls ab. Dabei können Handel und Handwerk die Kundenwünsche gemeinsam planen, anbieten, installieren, warten und erweitern. Sie müssen nur zuallererst einen Kooperationswillen entwickeln.

Der Conlife war ein wichtiger Schritt, branchenübergreifend Akteure zusammenzubringen. Die Ausrichter der Veranstaltung bilanzierten so auch äußerst zufrieden: *„Auf der positiven Resonanz der Erstveranstaltung wollen wir aufbauen. Mit der Conlife ist es uns gelungen, eine Kommunikationsplattform zu schaffen, die das Thema Heimvernetzung umfassend abbildet und dabei die unterschiedlichsten Branchen auf fachlich höchstem Niveau zusammenführt."* *Hannes Schwaderer* zog am Ende des zweitägigen Fachkongresses ein positives Fazit: *„Die Premiere war ein Erfolg. Hier wird das Thema Heimvernetzung auf dem Wege zum Massenmarkt im sinnvollen Rahmen zukunftsorientiert diskutiert."* Die nächste Conlife soll vom 29. bis 30. Juni 2011 wieder in Köln stattfinden. ■