

IFA 2018 – alles smart oder was?



Thomas Wätzel, Mitglied des Vorstands
Bundesverband des Elektro-Großhandels
(VEG) e.V.

Unsere E-Branche schaute gespannt und erwartungsvoll auf die diesjährige IFA. Die Innovationskraft und Markenvielfalt der IFA 2018 begeisterte 245 000 Besucher, davon Fachbesucher von mehr als 50 Prozent aus dem Ausland. Die IFA ist die weltweit bedeutendste Messe für Consumer und Home Electronics. Was stand in diesem Jahr im Fokus? Folgende Themenfelder waren definiert: Automotive & Mobility, Connected Kitchen, Digital Audio, Wireless Speaker, Headphones, Healthcare, Fitness & Activity, Mobile Devices, Smart Homes – Smart Cities, Stunning Screens: Next Steps in TV, Virtual Reality, Gaming, Drones, Voice Recognition, AI & Robotics. Bei so vielen Anglizismen weiß man sofort, wo es lang geht!

Was viele Besuchern gar nicht bewusst ist: OHNE die handwerkliche Leistung im Hintergrund ist fast nichts von diesen schönen Begriffen in Funktion erlebbar. Der Strom fließt bekanntlich in Leitungen, für viele kommt er ja aus der Steckdose! Doch wer sorgt für das intelligente (smarte) Zusammenspiel in Haus und Wohnung? Das Handwerk im Dreiklang mit Großhandel und Industrie sorgt in vielen Fällen für ganzheitliche Funktionalitäten. Ja, es gibt sie, die vielfältig einsetzbaren Multitalente der Elektroindustrie. Apropos Anglizismen: Selbst das neue E-Haus heißt jetzt „House of Smart Living“.

Ja, viele Anwendungen sind – ein gewisses Budget vorausgesetzt – sofort einsetzbar und bringen Erleichterungen für den Endanwender. Handwerk und Handel sind und bleiben dabei Partner in dieser Entwicklung, nicht zuletzt weil Alexa und Co., AR und KI zwar Fehler im System erkennen, diese aber nicht reparieren können. Die vielfältigen Aufgaben fürs Handwerk gilt es daher der interessierten Jugend zu vermitteln. Nachwuchs benötigt die gesamte E-Branche. Die Aufgaben, auch die Sicherheit des Systems, Stichwort Datensammlung

und Datensicherheit, können wir nicht Maschinen überlassen. Das müssen wir Fachleute übernehmen. Individuelle Konzepte – je nach Wunsch des Kunden – müssen erarbeitet werden. Warum sollte die „Gamer“-Jugend der Generation Y nicht in solchen Projekten arbeiten? Da kann durchaus Leidenschaft entstehen. Die Generation Y steht weit oben auf der Nutzerliste echter Smart Home-Anwendungen. Verständnis und vertriebliches Engagement dieser Gruppe können unserer Branche zwei wichtige Eckpfeiler bringen: Reputation für unsere Produkte und das Verständnis für Qualität aus Produktsystemen und handwerklicher Leistung!

Transportieren wir alle unsere Themen wie energieeffizientes Licht, Sicherheit, Rauch- und Gaswarnmelder, Brandschutz, E-Mobilität, große Haushaltsgeräte, die vernetzt in Haus oder Wohnung installiert sind, richtig? Nutzen wir die Chance, diesen Anspruch zu kanalisieren. Unsere Kunden, die Nutzer unserer smarten Lösungen, werden es uns danken. Vieles wird in Zukunft einfacher, weil intuitiv, per Voice oder Geste steuerbar. Produkte – auch mit Anleitung – werden ihren Weg ins Online-Geschäft finden, das Gesamtkonzept für ein smartes Living hat die E-Branche in der Hand. Nutzen wir alle die nachfolgenden Regionalmessen wie belekro und GET Nord im November, die Fähigkeiten zu vertiefen und neue, smarte Anwendungen in die Praxis umzusetzen. Das Verlegen von Leitungen wird uns nicht abgenommen, aber die Schaffung von nachhaltigen Mehrwerten für zufriedene Nutzer steht uns bestimmt sehr gut!