

# Impulsvortrag

## Drängen Energieversorger und Telekommunikationsanbieter mit Dienstleistungen und Produkten in den Markt?

**Yes**

# INTERESSE UNTERSCHIEDLICHER BRANCHEN AN SMART HOME.

Hausautomatisierung

Energie

Heizung, Klima

Handel

Haushaltsgeräte

Photovoltaik

Fenster / Tür

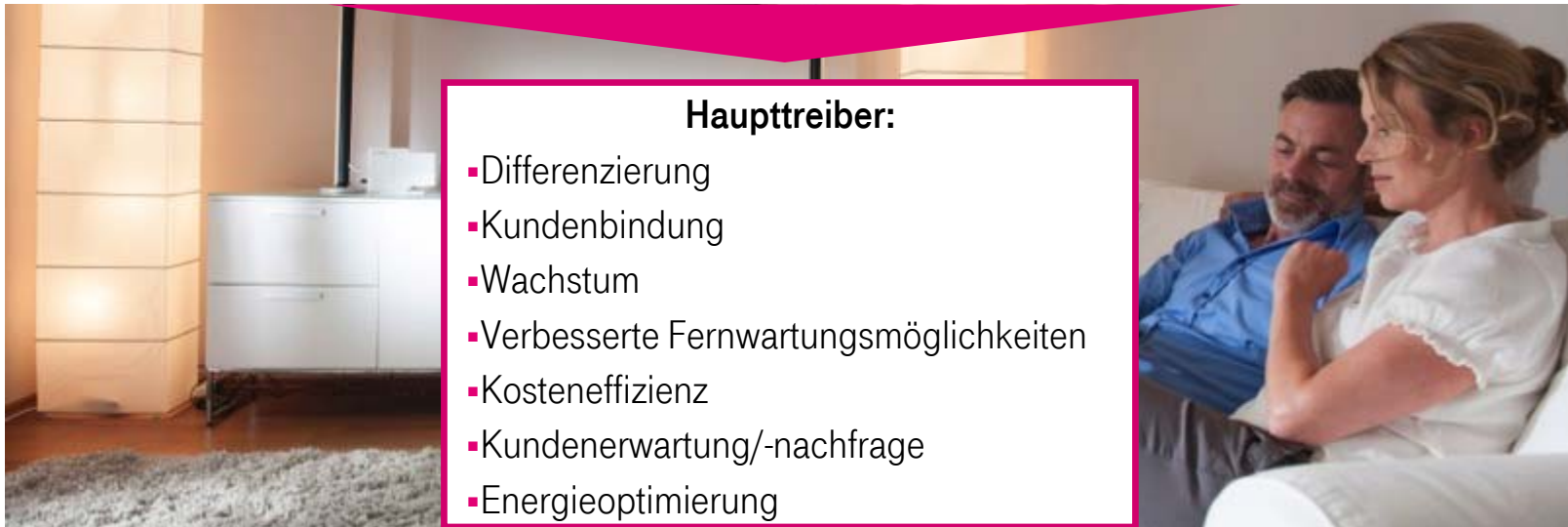
Telekommunikation

Unterhaltungselektronik

Beschattung

Gesundheit, betreutes Wohnen

Sicherheit, Hausüberwachung



## Haupttreiber:

- Differenzierung
- Kundenbindung
- Wachstum
- Verbesserte Fernwartungsmöglichkeiten
- Kosteneffizienz
- Kundenerwartung/-nachfrage
- Energieoptimierung

# DIE VORAUSSETZUNGEN STIMMEN.

- Hohe **Breitband-Verfügbarkeit**
- **Wachsende Nutzung** von Smartphones und Tablets
- **Preise** für Smart Home-Produkte **sinken**
- Interesse in der Gesellschaft wächst aufgrund **Energiedebatte** und steigender Energiekosten
- Im Zuge des **demographischen Wandels** unterstützen Smart Home Anwendungen ältere Generationen
- Erste **massenmarktaugliche Produkte** sind aufgrund steigender Nachfrage verfügbar
- **Unternehmen unterschiedlichster Branchen** engagieren sich zunehmend **im Smart Home Markt**

Der Bedarf an intelligenter und flexibler Nutzung in den Bereichen **Energie, Komfort, Sicherheit, Medien** und in der Unterstützung Pflegebedürftiger wächst....  
und gibt dem Smart Home somit viele Gesichter.

# Anwendungen.

**Sicher & Entspannt .**



**Warmes Zuhause .**



**Komfortabel & Effizient .**



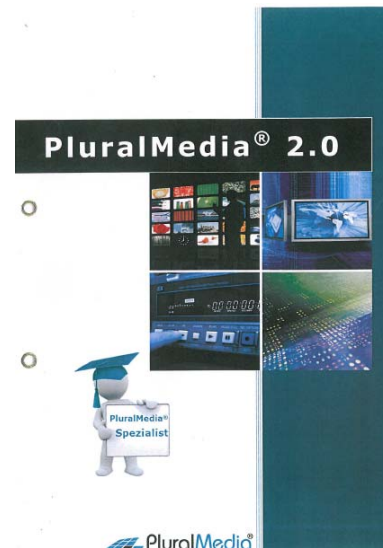
# Viele Herausforderungen.



# Gemeinsame Bildungsinitiative von VDE Institut ZVEH/etz und InfoTip/PluralMedia

## ■ Qualifizierung zum Gebäudesystemintegrator

Die zertifizierte Weiterbildung für intelligente Vernetzung von Gebäuden und Wohnhäusern



Quelle: Dr. Jarosch, etz Stuttgart

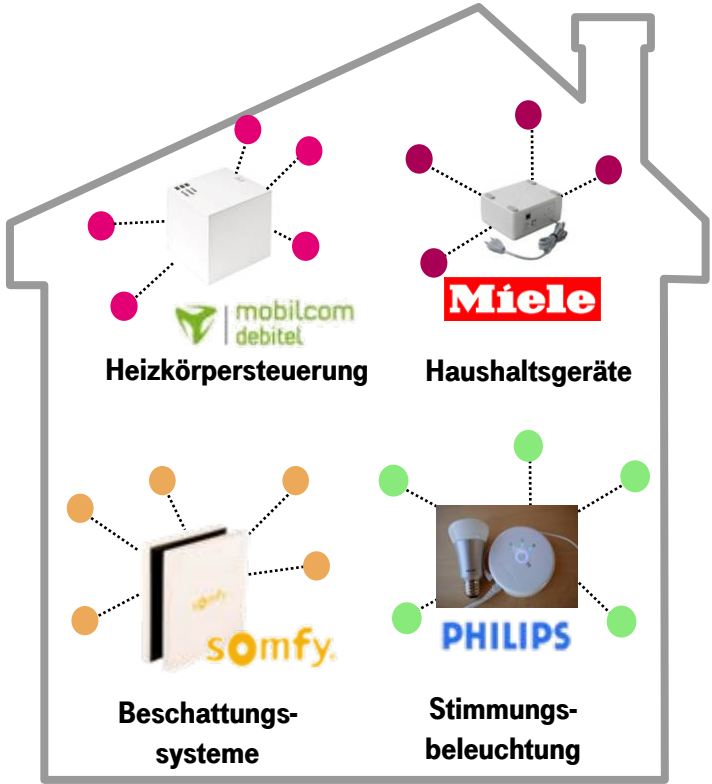
# Kerngeschäft.





# QIVICON VISION.

## Proprietäre Angebote



## Angebote basierend auf der QIVICON Plattform



# QIVICON.

## SMART HOME FÜR ALLE.

**Für** Weiterdenker **Modernisierer** Detailverliebte  
komplette Häuser Neueinsteiger einzelne Komponenten  
Professionelle Fachleute **Sicherheitsbedürftige**  
einfache Einstiegslösungen Renovierungswütige  
Familien **Energiesparer** Singles  
Komfortliebhaber Energiemanager Wohnungsbesitzer  
Heimwerker komplette Hausvernetzungen  
Sicherheitstechniker Häuslebauer Trendsetter Mieter

