

Das Smart Home in der Wohnungswirtschaft – Wie muss die passende Smart-Living-Strategie für die Zukunft aussehen?

Status Quo

Was ist das Smart Home?

Die Zukunft: Smart Cities

Smart Home Lösungen: Die gibt es bereits

Chancen für das Smart Home in der Wohnungswirtschaft

Wertsteigerung für Vermieter

Schutz für den Vermieter

Differenzierung vom Wettbewerb

Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft

Fehlende Mieter-Akzeptanz

Angst vor den Big-Playern und Mangel an langfristigen Partnern auf nationaler Ebene

Das zentrale Problem: Keine nachhaltigen Wohnungswirtschaftskonzepte

Die Lösung: EWE business smart living

Aufbau und Grundfunktionen des Systems

Der zentrale Ansatz für die Wohnungswirtschaft: Datentrennung, Sicherheit und Erweiterbarkeit

Beispiel einer Customer Journey: Rundum-Versorgung für Vermieter und Mieter

Die Planungsphase

Die Umsetzung

Die Nutzung

Welche Kosten sind für Vermieter und Mieter zu erwarten?

Status Quo

Digitalisierung und Automatisierung – zwei Begriffe, die den aktuellen Wandel in der Gesellschaft, Wirtschaft und Politik grundlegend bestimmen. Geprägt von disruptiven Technologien und innovativen Geschäftsmodellen verändert der exponentielle Fortschritt das Leben auf sämtlichen Ebenen. Für Konsumenten bedeutet das Leben im digitalen Zeitalter mehr Wohlstand, Komfort und höhere Lebensqualität, für Unternehmen effizientere und schnellere Prozesse für mehr Wettbewerbsfähigkeit und damit Zukunftssicherheit und Gewinnmaximierung.

Doch ist die Entscheidung zwischen der Vielzahl an Angeboten besonders unter dem Aspekt der Zukunftssicherheit und Rentabilität sowie deren einfache Implementierung in einer sich schnell ändernden Umgebung sehr schwierig. Während digitale und vernetzte Systeme in privaten Haushalten bereits an Beliebtheit gewinnen und zu einer immer größeren Selbstverständlichkeit werden, stehen Bereiche wie die Wohnungswirtschaft bei Themen wie „Smart Living“ oder „Smart Home“ vor neuen Herausforderungen.

Wie können Immobilien für die digitale Zukunft gerüstet werden und wie kann eine passende Smart-Home-Strategie für diese Zukunft aussehen? Die Business-Smart-Home-Lösung des Oldenburger Energie- und Telekommunikationsunternehmens EWE zeigt einen nachhaltigen Lösungsansatz für die private Wohnungswirtschaft.

Doch zuerst...

Was ist das eigentlich, “Smart Home”?

Wörtlich übersetzt bedeutet der Begriff so viel wie „intelligentes Zuhause“ und beschreibt die Vernetzung von Geräten und Komponenten innerhalb des Wohnumfeldes. Mit Hilfe von Sensor- und Informationstechnologie wird eine Fernsteuerung und Automatisierung von heimischen Abläufen ermöglicht. Das Ziel dabei ist es, sowohl die **Wohn- und Lebensqualität zu steigern und die Sicherheit zu erhöhen als auch das Bewusstsein für mehr Energieeffizienz zu fördern**. Und dies wissen auch immer mehr Menschen in Deutschland zu schätzen: Laut [aktuellen Auswertungen](#) des Statista Digital Market Outlooks, verfügen bereits 7,2 Mio. Haushalte in Deutschland über mindestens eine Smart-Home-Anwendung. Bis 2024 soll die Zahl sogar um knapp 83 % steigen. Damit steht Deutschland im internationalen Vergleich auf Platz 4.

Doch die Digitalisierung macht nicht innerhalb der privaten vier Wände halt. Überträgt man den vernetzten Gedanken auf Büros, ganze Gebäude oder Großimmobilien, spricht man schnell von einem **Smart Building**. Bezieht man Themen wie Mobilität, Umwelt und Industrie mit ein, entsteht aus dem Ansatz eine ganze vernetzte Stadt: Die **Smart City**.

Die Zukunft: Smart Cities

Während die südkoreanische Planstadt „Songdo“ bereits den Beweis liefert, dass ganze Städte vernetzt agieren können, setzen sich hierzulande erst jetzt Kommunen und Länder nach und nach mit der Digitalisierung im Rahmen der Stadtentwicklung gezielt auseinander. Über technische und soziale Innovationen aus den Bereichen Forschung und Wirtschaft sollen langfristig sowohl die Lebensqualität der Bewohner gesteigert als auch die Nachhaltigkeit der Stadt als Ganzes verbessert werden. Städte wie Bottrop, die „[InnovationCity Ruhr](#)“, verfolgen bereits konkrete Pläne: Mit über 300 Einzelprojekten in Bereichen wie Mobilität, Energie und Wohnen, sollten hier etwa bis zu diesem Jahr die CO₂-Emissionen halbiert und gleichzeitig die Lebensqualität in der Stadt gesteigert werden.

Was auf kommunaler Ebene noch eher Entwicklungskonzepte für die Zukunft beschreibt, ist im privaten Haushalt schon Realität. Dort sind Smart-Home-Lösungen längst angekommen. Laut aktuellen Analysen von Statista, ist bei einem prognostizierten jährlichen Wachstum von 14,3 % im Jahr 2025 mit einem Marktvolumen von [8,54 Milliarden Euro](#) zu rechnen. 2019 nutzten bereits 46 % der Deutschen mindestens eine Smart-Home-fähige Anwendung [Splendid Research GmbH, 2019]. Doch fällt auf, dass Mieter einer Wohnung mit gerade einmal 12 % nur einen sehr geringen Anteil an der Nutzung haben [Deloitte, 2018, S. 7]. Viel Potenzial also für die private Wohnwirtschaft, doch welche Lösungsansätze und Komponenten braucht es, um den privaten Wohnraum intelligent zu gestalten?

Smart-Home-Lösungen: Das gibt es bereits

Für ein Smart-Home-System wird im Grunde nicht viel benötigt: Eine kommunikationsfähige Komponente, eine Zentrale, eine Internetverbindung über einen entsprechenden Router und ein Interface zur Steuerung des Systems etwa über ein Smartphone reichen aus, um die ersten Schritte in ein intelligentes Heim zu unternehmen.

Die wohl günstigste und anwenderfreundlichste Möglichkeit, den Wohnraum zu vernetzen, ist der Weg über ein **modulares Smart-Home-System**, das **funkbasiert** miteinander

kommuniziert. Mit nachrüstbaren Komponenten und Sensoren werden vorhandene Lampen, Türen, Fenster, Elektrogeräte oder Heizkörper schnell zu „intelligenten“ und zentral steuerbaren Elementen. Dadurch, dass sich diese Komponenten rückstandslos entfernen lassen und bei Umzug mitgenommen werden können, ist diese Variante gerade für Mieter sehr interessant.

Zentrale	Sicherheit	Komfort	Effizienz
EWE smart living Basis (Z-Wave)	Außenkamera	Zwischenstecker	Heizkörperthermostat
EWE smart living App (iOS & Android)	Bewegungsmelder	Funkfernbedienung	Raumthermostat
	Luftfeuchtemelder	Funkschalter	
	Wassermelder	Rolladensteuerung (Unterputz)	
	Rauchmelder	Schalter (Unterputz)	
	Multifunktionssensor	Dimmer (Unterputz)	
	Alarmsirene		
	Tür/Fensterkontakt		

(Tabelle: Verfügbare Bestandteile und Komponenten eines modularen Smart-Home-Systems – Hier am Beispiel der Smart-Home-Lösung von EWE)

Kostspieliger ist der Weg über eine **Individuallösung**, bei der die Komponenten und Installationen **kabelgebunden über ein Bussystem** in das Wohnumfeld integriert werden. Präzise abgestimmt auf die Bedürfnisse des Nutzers und der Infrastruktur des Gebäudes, ermöglicht dieser Ansatz das maximale Maß an Komfort und Sicherheit. Da die benötigte Verkabelung für die Kommunikation der einzelnen Komponenten in heutigen Mietwohnungen oder Häusern meist nicht vorhanden ist und nur mit großem Investitionsaufwand einhergeht, ist dies eher eine Alternative für geplante Neubauten und Fertighäuser.

Chancen für das Smart Home in der Wohnungswirtschaft

Einmal integriert haben Smart-Home-Anwendungen für den Privatanwender klare Vorteile. Die Hauptargumente sind hier die Themen Sicherheit, Komfort und Energieeffizienz, aber zunehmend kommt hier auch die mobile Zukunft der Arbeitswelt mit flexiblen Home Office-Lösungen zum Tragen – ein komplett vernetztes Zuhause mit High Speed-Internet in allen Räumen bis in den Dachboden ist für diese Entwicklung naturgemäß besser gerüstet. Aber auch eine Wohnung mit einfachem Internetanschluss im Eingangsbereich oder Wohnzimmer reicht aus, um die nötige Zentrale und damit auch die funkbasierten Smart-Home-Geräte zu steuern. Wie also kann die Wohnungswirtschaft insgesamt und der Vermieter im Einzelnen von Smart-Living-Konzepten profitieren?

Wertsteigerung für Vermieter

Bereits 55 % der Akteure in der privaten Wohnungswirtschaft planen in Zukunft ein Smart-Home-Konzept umzusetzen. Dies hat gute Gründe: Immobilien mit digitalen Elementen haben einen klaren Wettbewerbsvorteil und sind damit nachhaltig für die Zukunft gerüstet und zudem auf den demografischen Wandel vorbereitet. Vergleichbar ist dieser unumkehrbare Trend nur mit der Elektrifizierung der Privathaushalte ab den 1920er Jahren.

Einmal smart ausgerüstet, **steigert** die Modernisierungsmaßnahme nicht nur **den Wert der Immobilie selbst**. Sie steigert auch die Lebensqualität der Mieter und gestaltet Arbeits- sowie Kommunikationsprozesse mit Hausverwaltungen oder den Bewohnern effizienter. Dieser Mehrwert kann in den **Mietpreis gezielt einkalkuliert** werden.

Schutz für Vermieter

Zentral ist auch das Thema Gebäudesicherheit und der Schutz der Mietsache. Mit intelligenten Komponenten wie Videokamera, Rauch- oder Wassermeldern lassen sich schnell und einfach **sicherheitsrelevante Faktoren kontrollieren**. Aber auch Unterputzkomponenten wie Lichtschalter oder Rollladensteuerungen, die Teil der Mietsache selbst sind, können digitalisiert und vor einer nicht ordnungsgemäßen Installationen oder Nutzung geschützt werden.

Sicherheit in der Wohnungswirtschaft bedeutet aber auch, die Mieter-Fluktuation niedrig zu halten. Die Steigerung des Komforts durch Smart-Home-Lösungen wissen immer mehr Menschen zu schätzen. So können benutzerfreundliche Systeme die richtige Atmosphäre bieten, um die **Mieter langfristig zu binden**.

Differenzierung vom Wettbewerb

Die Implementierung von Smart-Living-Konzepten kann aber auch für eine besondere Angebotslage bei potenziellen Mietern sorgen: Die steigende Nachfrage nach Smart-Home-Systemen bietet die Grundlage sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Die **hohe Flexibilität und Anpassung** einer intelligenten Lösung an die individuellen Bedürfnisse und Lebensphasen eines Mieters erweitert zudem die potenziellen Zielgruppen. So profitieren

Senioren und pflegebedürftige Menschen ebenfalls von solchen Systemen – sie unterstützen und vereinfachen deren Alltag.

Die **größten Nutzungsmotive** bei Mietern, die ihre Wohnung vernetzen, liegen laut einer Umfrage von neben dem Sicherheitsaspekt mit 60,7 % vor allem im Bereich der Energie und der damit verbundenen Kosten. So gaben 65 % der Mieter an, mit der Vernetzung eine Reduzierung zu erzielen. [Fittkau & Maaß Consulting, 2015]

Doch um die Motive und das volle Potenzial des Smart Homes für Vermieter und Mieter auch ausschöpfen zu können, müssen einige Hürden gemeistert und bestehende Probleme auf dem Markt gelöst werden.

Herausforderungen des Smart Homes in der Wohnungswirtschaft

Zentral dabei ist der bisher verfolgte Ansatz für Smart-Home-Lösungen: Häufig ist der Käufer der Komponenten gleichzeitig auch der Besitzer und Nutzer des Systems. Dies verhindert eine sinnvolle und von den Daten des Mieters getrennte Einbindung des Vermieters. Eine unübersichtliche Marktstruktur mit vielen unterschiedlichen Herstellern, Lösungen und Kommunikationsstandards verhindert zudem die nachhaltige Entscheidungsfindung – für Mieter und Vermieter.

Fehlende Mieter-Akzeptanz

Auch wenn das allgemeine Interesse an Smart-Home-Systemen immer weiter steigt, ist die Akzeptanz bei Mietern für vorinstallierte Systeme noch immer gering. Aufgrund der Angebotsvielfalt wollen die Mieter häufig selbst entscheiden, welches System sie nutzen möchten. Teilweise wurde bereits auch in bestimmte Systeme investiert, welche bei Umzug in eine neue Wohnung einfach mitgenommen und selbst installiert werden sollen. Smart-Home-Skeptiker haben Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit und fühlen sich zum Teil von der Komplexität der Bedienbarkeit überfordert. Zentral ist dabei vor allem die Angst, der Vermieter könnte die Möglichkeit haben Aktivitäts- und Nutzungsdaten nachvollziehen und den Mieter so für aufkommende Mietschäden verantwortlich machen. So könnte z. B. bei einer Schimmelbildung über vernetzte Sensoren am Fenster herausgefunden werden, dass der Mieter falsch gelüftet hat.

Angst vor den Big-Playern und Mangel an langfristigen Partnern auf nationaler Ebene

Als "Datenkraken" mehr berüchtigt als berühmt haben internationale Tech-Unternehmen wie Google, Amazon oder Cisco einen schweren Stand bei Mietern aber auch Vermietern. Da im intelligenten Zuhause viele Daten produziert und verarbeitet werden, steht die Datensicherheit für viele (potenzielle) Anwender an erster Stelle. Auch wenn überall auf der Welt Smart-Home-Lösungen der Big Player bereits verfügbar sind, werden die Daten häufig zentral auf Server in Ländern gespeichert, die eventuell andere, weniger strenge Datenschutzrichtlinien aufweisen als in dem Land, in dem das System eigentlich installiert ist. Somit wächst die Nachfrage nach Unternehmen im eigenen Land, die auch ihre Daten hier hosten. Problem: Die Auswahl potenter Partner, die eine zukunftsorientierte und sichere Lösung für die Wohnungswirtschaft anbieten können, ist noch sehr gering.

Das zentrale Problem: Keine nachhaltigen Wohnungswirtschaftskonzepte

Denn auch wenn bereits viele Anbieter und unterschiedliche Lösungen den Smart-Home-Markt überschwemmen und unübersichtlich machen, passen die Smart-Living-Konzepte trotz der scheinbar riesigen Angebotsvielfalt nicht zu den Bedürfnissen der Wohnungswirtschaft.

Denn bisherige Lösungen sehen den Käufer des Systems meist auch als Nutzer. Die Infrastrukturen der Systeme lassen eine klare Unterteilung in Besitzer und Nutzer daher nicht zu, sodass Aktivitäts- und Nutzungsdaten vom Mieter nicht vom Vermieter getrennt werden können. Der Bewohner wird zum gläsernen Mieter, was gerade durch die in Kraft getretene DSGVO häufig datenschutzrechtliche Probleme aufwirft und die Befürchtungen vieler Mieter bestätigt.

Konzepte, die einen Ansatz für die Wohnungswirtschaft bieten, basieren zumeist auf teuren Insellösungen, die auf Grund der hohen Investition und häufig mangelnder Kompatibilität und Haltbarkeit bisher noch kein nachhaltiges und tragfähiges Geschäftsmodell bieten. Verbraucherorientierte Gewährleistungszeiträume von zwei Jahren und kurze Wartungsintervalle bedeuten viel zu hohe Aufwendungen für die Wohnungswirtschaft.

Eine Lösung: EWE business smart living

Das Oldenburger Energie- und Telekommunikationsunternehmen EWE zeigt mit seinem Smart-Home-Konzept, wie eine nachhaltige Lösung für die Wohnungswirtschaft und den Mieter aussehen kann. EWE business smart living setzt auf Interoperabilität, einfache Bedienungen und nachrüstbare Komponenten für den Mieter.

Aufbau und Grundfunktionen des Systems

Den Weg für EWE business smart living ebnet der verschlüsselte und damit sichere Funkstandard Z-Wave. Dieser ermöglicht die Einbindung von bis zu 230 Geräten in das Smart-Home-System und ist besonders energieeffizient. Damit haben intelligente Bausteine eine besonders hohe Betriebsdauer und das gesamte System funktioniert sehr zuverlässig. Die offene Smart-Home-Lösung von EWE setzt auf Kompatibilität und bündelt daher ausgewählte Komponenten unterschiedlicher Hersteller unter einem Dach. So können z. B. bereits Komponenten von Devolo, Fibaro, Aeotec oder Netatmo eingebunden werden.

Während eine Vielzahl von Komponenten und Sensoren verfügbar sind, wird für die Grundausstattung einer Wohnung oder Immobilie selbst nur wenig benötigt: Eine Kommunikationszentrale, eine App und eine Unterputz-Komponente reichen aus, um den Start in ein smartes Zuhause zu ermöglichen.

Die Zentrale verknüpft dabei die einzelnen Komponenten des Systems miteinander und stellt die Verbindung zum Heimnetzwerk oder auch der Cloud her. Gerade die Cloud ist ein wichtiger Aspekt, wenn smarte Funktionen auch von unterwegs genutzt oder Aufnahmen von Überwachungskameras abgespeichert werden sollen.

Die von EWE entwickelte smart living App ist die Schaltzentrale des Systems. Mit einer benutzerfreundlichen Oberfläche und einer intuitiven Handhabung können die einzelnen Komponenten organisiert und kontrolliert, vorinstallierte Anwendungsszenarien genutzt oder neue Szenarien individuell angelegt werden. Besonders ist dabei die Möglichkeit, GPS-abhängige Szenarien einzurichten. Wird eine bestimmte Entfernung zur Immobilie erreicht, schalten sich Geräte beispielsweise automatisch ein. Und durch die Integration von Amazon Alexa ist sogar eine Sprachsteuerung möglich.

Die verschiedenen Komponenten können überall eingesetzt und rückstandslos entfernt werden. Verfügbar sind neben Unterputz-Komponenten, die in die jeweilige Schalterbuchse integriert werden, auch Sensoren, die z. B. Rauch, Luftfeuchtigkeit und Wasser erkennen. Darüber hinaus schützen Bewegungsmelder vor Einbrüchen oder unbefugtem Betreten, WLAN-Kameras zeichnen das Geschehen auf. Zwischenstecker und Thermostate steuern Heizungen und andere Geräte und halten etwa Temperaturen nutzungsabhängig zu jeder Zeit im Wunschbereich oder sorgen morgens automatisch für frischen Kaffee.

Der zentrale Ansatz für die Wohnungswirtschaft: Datentrennung, Sicherheit und Erweiterbarkeit

Bisherigen Smart-Home-Lösungen fehlt ein nachhaltiger Ansatz, der auf eine klare Trennung zwischen Besitzer sowie Nutzer setzt und kostengünstig umzusetzen ist.

EWE business smart living liefert ein festes Rollenkonzept, das Mietern eine separate Nutzung ermöglicht, ohne dass Aktivitäts- oder Nutzungsdaten einfach an Dritte weitergegeben oder getrackt werden. Jeder Mieter erhält einen eigenen Code zur Registrierung und kann das System individuell auf seine Bedürfnisse anpassen. Zieht der Mieter einmal aus, bleibt die Grundausstattung erhalten und dem nächsten Mieter stehen die gleichen Möglichkeiten zur Verfügung.

Der Vermieter als Besitzer des Systems hat durch das feste Rollenkonzept und der damit verbundenen Datentrennung zwar keinen Zugang, kann aber so die Privatsphäre des Mieters garantieren. Als Besitzer erhält der Vermieter einen Überblick und die detaillierte Information darüber, welche Hardware in welcher Wohnung installiert ist.

Der Austausch zwischen den Geräten selbst ist ebenfalls geschützt und etwaige Daten werden sicher in Deutschland gespeichert. Das TÜV-zertifizierte Rechenzentrum von EWE erfüllt dafür die höchsten Sicherheitsstandards.

Erkennt der Mieter den erweiterten Nutzen und die Vorteile für das integrierte Smart-Home-System, besteht für ihn die Möglichkeit, das System auf eigene Kosten auszubauen. Dafür steht ein breites Produktportfolio an Komponenten zur Verfügung, das sich stetig weiterentwickelt. Ein weiteres Investment seitens der Vermieter ist daher nicht mehr von Nöten: ein perfekter Preis/Leistungs-Kompromiss zwischen Vermieter und Mieter.

Doch wie muss die Umsetzung solch einer Modernisierungsmaßnahme aussehen?

Beispiel einer Customer Journey: Rundum-Versorgung für Vermieter und Mieter

EWE business smart living setzt auf die gemeinsame Erarbeitung einer bedarfsorientierten Lösung. Ab dem ersten Tag ist das Unternehmen der direkte Ansprechpartner und hilft bei der gemeinsamen Identifizierung und Umsetzung der Wunschvorstellungen, der Installation und Inbetriebnahme für den Mieter.

Die Planungsphase

Am Anfang steht die genaue Bedarfsermittlung. Anhand der besprochenen Vorstellungen und Wünsche des Vermieters wird ein passendes Angebot mit Staffelpreisen und einem Rahmenvertrag erstellt. Hierbei kann der Fokus je nach Wunsch beispielsweise klar auf den Punkt Sicherheit, Komfort oder Effizienz gelegt werden – aber auch Kombinationen sind je nach Bedarf möglich. Der Vermieter kann danach wählen, ob ein eigener Monteur für die Installation und Einrichtung gewünscht ist oder ob EWE bei der Organisation eines Service-Dienstleisters unterstützt.

Die Umsetzung

Ist entschieden, welche Komponenten verbaut werden sollen, kümmert sich EWE nicht nur um den Zeitpunkt der Montage. Das Unternehmen hilft auch bei der kompletten Einrichtung und Schulung von gewählten Ansprechpartnern im Haus oder der Wohnung, falls die Installation auf Kundenwunsch von einem eigenen Monteur vorgenommen werden soll.

Die Nutzung

Wurde der Rollout abgeschlossen, erhält der Mieter sämtliche Informationen zur Einrichtung seines smart living Systems inklusive eines separaten Aktivierungscodes für die Registrierung. Nachdem sich der Mieter registriert hat, kann dieser die eingerichteten Komponenten nutzen und auf eigene Kosten ergänzen. Sollten die Mieter technische Fragen haben, steht der Kundensupport von EWE immer zur Verfügung, sodass sich der Vermieter oder die Hausverwaltung um nichts kümmern muss.

Welche Kosten sind für Vermieter und Mieter zu erwarten?

Neben einmaligen Kosten wie der Anschlussgebühr, der Zentrale mit entsprechendem Gateway und Kosten für die einzelnen Komponenten, fällt lediglich noch eine geringe monatliche Servicepauschale von drei Euro an, die eine regelmäßige Aktualisierung der EWE App ermöglicht und den EWE-Cloud-Speicher beinhaltet.

Anders als bei einem privat gekauften Smart-Home-System können die gewählten Komponenten und Kosten jedoch als Modernisierungsmaßnahme gezielt in den Mietpreis einkalkuliert werden, sodass die Investition vom Mieter mitgetragen werden können. Hinzukommt, dass der Vermieter lediglich in eine passende Grundausstattung für die Wohnung investiert und dem Mieter die zusätzliche Ausstattung mit Hardware-Komponenten offenlässt.

Mit diesem nachhaltigen Smart-Home-Ansatz für die private Wohnungswirtschaft kann das Investitionsvolumen für den Vermieter somit geringgehalten werden, um im Gegenwert eine für die Zukunft gerüstete Immobilie auf dem Markt anbieten zu können, die sich vom Wettbewerb abhebt und zukünftige Mieter somit langfristig bindet.

ENDE
