

Großer Mehrwert für alle Seiten

Die Nachfrage nach Smart-Home-Lösungen wächst nach wie vor rapide – mit ihr aber auch ein dichter Dschungel an Möglichkeiten und Anbietern. Hier die Übersicht zu behalten, also was wo sinnvoll und in welcher Form nutz- oder erweiterbar ist, stellt nicht nur die Endverbraucher beim Einstieg in die smarte Welt vor eine knifflige Aufgabe. Somfy hat diese Problematik erkannt und sorgt jetzt mit dem Label „Smart Home Ready by Somfy“ für Struktur, Entscheidungssicherheit und eine umfassende Sichtbarkeit. Die Idee: Wer beim Neubau oder der Sanierung von Anfang an mit funkmotorisierten Sicht- und Sonnenschutzelementen von Somfy den Grundstein für die smarte Haussteuerung legt, kann später nach Belieben erweitern. Das Besondere: Mit der Nutzung des Labels rücken die Partnerfirmen in den Fokus der Aufmerksamkeit beim Privatkunden. Was genau dahinter steckt, verriet uns Somfy-Unternehmenssprecherin Anja Ebert und Somfy-Leiterin des Channel Marketings DACH, Eva Krepstekies, im Rahmen eines Interviews.



© Somfy (4)

Eva Krepstekies: „Die Nutzung des Labels ermöglicht unseren OEM-Partnern vor allem eine öffentlichkeitswirksame Wahrnehmung als innovativer Hersteller und bietet damit die Gelegenheit zur eigenen Markenpositionierung im Trendthema Smart Home.“

RTS: Was steht hinter der Idee von Smart Home Ready?

Eva Krepstekies: Somfy ist definitiv ein Pionier auf dem Gebiet für Smart-Home-Lösungen. Innovationen können aber nur erfolgreich entwickelt werden, wenn man das Ohr stets nah am Markt hat und sich eng mit seinen Kunden austauscht – und genau das tun wir. Blickt man fünf Jahre zurück, so lautete sowohl beim Fachhandwerk als auch bei der Industrie der Grundtenor, dass Smart Home von großer Bedeutung ist. In den letzten zwei Jahren hat sich jedoch gezeigt, dass das Angebot im Markt komplex und vielfältig geworden ist – stets den Überblick zu behalten, ist somit kaum mehr möglich. Das sorgt des Öfteren bei allen Beteiligten

für mehr Verunsicherung und Zurückhaltung als für Begeisterung. Deshalb haben wir ein Konzept geschaffen, dass vom Fachhandwerk über die Hersteller bis zum Privatkunden den Einstieg so unkompliziert wie möglich gestaltet.

Anja Ebert: Wir spielen das Konzept über alle unsere Vertriebskanäle, so dass hier ideale Push- und Pull-Effekte für alle Kundengruppen entstehen. Es ist also auf jeden zugeschnitten, der mit unseren Produkten und Services in Berührung kommt. Eines zeigt sich übrigens ganz klar: Der Großteil der Smart-Home-Nutzer startet zunächst mit ein paar ausgewählten, smarten Produkten, wie funkmotorisierten Sicht und Sonnenschutzelementen und erweitert dann – oft auch recht schnell – Stück für Stück seine Haustechnik. Beim weiteren Ausbau kommen dann die Fragen nach Vernetzung und Kompatibilität ins Spiel – denn Automatisierung bringt Komfort und den will niemand missen. Funkmotorisierte Sonnenschutzprodukte sind daher die ideale Ausgangsbasis. Später kann das smarte Zuhause nach Belieben, Zeit und auch finanzi-

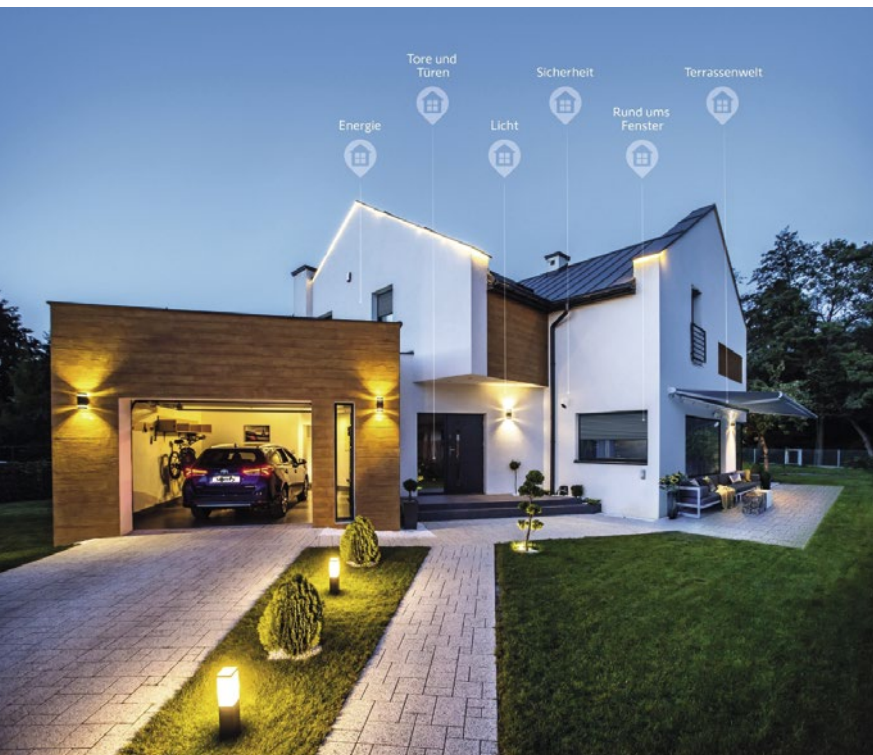
ellen Möglichkeiten flexibel erweitert werden. Es muss also nicht gleich das Raumschiff Enterprise sein – mit unseren Funkprodukten ist der Grundstein gelegt und danach gibt jeder selbst den Ton an.

RTS: Was bietet das Label Endverbrauchern?

Anja Ebert: Smart Home Ready richtet sich an Wohnungs- oder Hausbesitzer, die nicht sofort in ein vollumfängliches Smart Home investieren wollen, aber den Komfort schätzen und sich zukunftsicher ausstatten möchten. Das ist besonders interessant, wenn man eine Immobilie kauft oder baut. Schließlich haben zu diesem Zeitpunkt in der Regel andere Dinge, wie die Küchen- oder Badausstattung, eine höhere Priorität und die Faktoren Zeit und Finanzen sind meist beschränkt. Wir vermitteln, dass der Einstieg ins Smart Home einfach ist, wenn bei der Wahl des motorisierten Sonnenschutzes mit „Smart Home Ready by Somfy“ die Weichen gestellt werden. Ein klarer Vorteil ist, dass unsere Lösungen leicht bedienbar und individuell anpassbar sind – die TaHoma-App ist zudem ohne versteckte Zusatzkosten nutzbar. So gelingt es uns auch, eventuelle Bedenken vor zu viel Komplexität zu neh-



Anja Ebert: „Wir bringen Licht in den Smart-Home-Dschungel, vereinfachen so die Vermarktung für alle Partner und geben den Interessenten zugleich ein rundum gutes Gefühl.“



Wer beim Neubau oder der Sanierung von Anfang an mit funkmotorisierten Sicht- und Sonnenschutzelementen den Grundstein für die smarte Haussteuerung legt, kann später nach Belieben erweitern.

men. Ein klares Plus ist außerdem unser vielfältiges Partner- und Expertennetzwerk in der Region sowie unser kostenfreier Privatkundenservice, der zusätzlich professionelle Hilfe via Telefon und Chat anbietet.

RTS: Und wie profitieren das Fachhandwerk und die OEMs?

Eva Krepstekies: Im Fachhandwerk zahlt es in erster Linie unmittelbar auf die Kundenbindung und Kundenzufriedenheit ein, denn die Smart-Home-Nachfrage wächst stetig weiter und qualifizierte Beratung wird vom Endverbraucher enorm wertgeschätzt. Zudem ergeben sich zusätzliche Umsatzchancen durch Nachverkäufe. Das Fachhandwerk verhilft dem Kunden zu einem einfachen, aber zukunftssicheren Einstieg in die smarte Haussteuerung. Der höherwertige Einstieg durch unsere io-Funktechnologie ist nicht nur komfortabel für den Nutzer, sondern bietet auch ein Margenplus. Ein weiterer Vorteil ist die Differenzierung zum Wettbewerb – übrigens auch wenn es um die Mitarbeitergewinnung geht. Zu guter Letzt bietet Somfy dem Fachhandwerk einen breit aufgestellten Anwendungs- und Schulungssupport.

Die Nutzung des Labels ermöglicht unseren OEM-Partnern vor allem eine öffentlichkeitswirksame Wahrnehmung als innovativer Hersteller und bietet damit die Gelegenheit zur eigenen Markenpositionierung im Trendthema Smart Home – ohne das Risiko zu haben, ein solches System selbst aufzubauen und zu betreiben. Dem Nutzer kann zugleich eine grundlegend höherwertige Ausstattung geboten werden. Das Argumentationsplus erleichtert folglich den Verkauf von hochwertigen Bauelementen und zeigt klar den Mehrwert rund um Fenster und Tür auf. Bei der Ausstattung mit qualita-

tiv hochwertigen Funkantrieben, wie dem RS100, geht zudem eine höhere Marge und mehr Ertrag einher.

RTS: Welche Produkte sind denn Smart Home Ready?

Eva Krepstekies: Neben unserer TaHoma sind das zum einen alle unsere Antriebe und Steuerungen mit einem integrierten io-Funkempfänger. Zum anderen auch Antriebe und Steuerungen mit integriertem Funkempfänger auf RTS-Basis aus den Bereichen Innensonnenschutz und Solar. Dazu gehören also beispielsweise unsere Premiumantriebe der RS100-Familie, der Oximo io oder der Izymo Shutter Receiver io. Viele weitere Produkte, wie unser Slim Opening Detector io, werden zudem Smart-Home-Ready in Kombination mit unserer TaHoma.

RTS: Wie ist denn die bisherige Resonanz?

Eva Krepstekies: Wir sind mehr als zufrieden. Die Anzahl der Smart-Home-Ready-Partnerschaften wächst stetig. Einige Punkte in unserem Konzept haben sich in den letzten Monaten als besonders erfolgreich herausgestellt, beispielsweise unsere kostenfreie Smart-Home-Sprechstunde.

Anja Ebert: Hier haben jeden Monat 30 Endverbraucher die Möglichkeit, sich mit Somfy, aber auch untereinander, auszutauschen. Es ist ein Angebot für all diejenigen, die gerade ein Smart Home neu planen oder bereits über eines verfügen und gerne mehr über die Möglichkeiten erfahren möchten. Unsere Partner können dieses Angebot als Serviceplus ohne eigenen Aufwand vermarkten. Wir sorgen für die kompetente und umfassende Beratung via Microsoft Teams.

RTS: Also sehen Sie gute Erfolgsaussichten für das Label?

Eva Krepstekies: Unbedingt, weil es die Stolpersteine für die Handwerksbetriebe und auch für die OEMs beiseite räumt. Zudem holen wir die Endverbraucher exakt an der Stelle ab, wo sie sich gerade befinden. Wir geben allen Kundengruppen die Unterstützung, die sie sich wünschen – und zwar ab dem Zeitpunkt, den sie sich wünschen. Das Somfy-Leistungsplus ist mit Akademie, technischem Service-Center, Privatkundenservice, Smart-Home-Sprechstunde, Inbetriebnahme-Services u.v.m. in dieser Form bisher einmalig.

Anja Ebert: Kurzum: Wir bringen Licht in den Smart-Home-Dschungel und geben den Interessenten zugleich ein rundum gutes Gefühl. Denn jeder Nutzer hat letztlich individuelle Bedürfnisse an ein smartes Zuhause und die gilt es mit einem modularen System in den Vordergrund zu stellen. So kommen alle auf ihre Kosten: Sei es der Technik-Liebhaber, der sich gerne aktiv einbringen und allerhand selbst einstellen möchte, oder der pragmatische Benutzer, der einfach nur daran interessiert ist, dass alles ohne Aufwand problemlos und komfortabel funktioniert.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.somfy.de

