



Abschlussbericht

Smart Home & Living

„Entwicklung und Erprobung neuer Geschäftsmodelle“

Akronym: „Alter & Technik SBH“

I. Beschreibung des Projektes

In den folgenden vier Abschnitten wird das Gesamtprojekt beschrieben, welches im Oktober 2016 mit einer Laufzeit von zwei Jahren startete. Hierbei geht es um die durchgeführten Maßnahmen, die Erreichung der Meilensteine, den Soll/Ist-Vergleich und um die Aussagen bezüglich der Zielerreichung. Wesentliche Punkte werden teilweise aus den vorausgegangenen Zwischenberichten zusammengetragen.

▪ Durchgeführte Maßnahmen

Stellenbesetzung und Recherchearbeiten

Zunächst wurde im Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis die Stelle eines Technologietransfermanagers geschaffen und mit Herrn Bastian Inthasane besetzt. Der Technologietransfermanager leitet in Kooperation mit Frau Anne Spreitzer von der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg das Projekt. Das Projekt ist angesiedelt im Sachgebiet Hilfe zur Pflege des Kreissozialamtes unter der Leitung von Herrn Jürgen Schweizer. Zu Beginn des Projektes erfolgte eine intensive Recherche, um einen Überblick über die Produkte, den Markt und die verschiedenen Interessengruppen im Bereich von Smart Home & Living zu bekommen.

Smart Home aus Sicht von Konsumenten: Die aktuelle Smart Home Consumer Survey 2018 von Deloitte (Deloitte 2018) zeigt, dass die Verbreitung von Smart Home-Komponenten mittlerweile nennenswert gestiegen und auch das weitere Konsumenteninteresse beträchtlich ist. Von einem Boom kann allerdings dennoch keine Rede sein. Altersübergreifend betrachtet, nutzen 16 % der 2.000 befragten Deutschen Smart Home-Angebote, wobei der Anteil im mittleren Alterssegment (35 – 44 Jahre) am höchstens ist und bei den über 65-Jährigen mit 9 % am geringsten. Die Nutzung von Smart Home-Produkten steigt grundsätzlich mit steigendem Einkommen. Nachdem die Einstiegskosten der Produkte zuletzt stark gesunken sind, ist jedoch vermuten, dass Smart Home mittelfristig auch in niedrigeren Einkommensklassen Einzug findet. Besonders stark in deutschen Haushalten vertreten sind fernbedienbare Schalter und Steckdosen (18 %), Lautsprechersysteme (15 %) und smarte Lautsprecher wie Amazon Echo (13 %). Die Verbreitung von smarten Türschlössern und Hausnotrufsystemen ist mit jeweils 4 % sehr gering; auch die unmittelbare Kaufabsicht ist kaum vorhanden, immerhin 20 % bzw. 31 % haben jedoch grundsätzliches Interesse daran.

Insgesamt sind im Vergleich zum Jahre 2015 starke Zuwächse zu verzeichnen, insbesondere bei smarten Lautsprechern, Leuchten, Alarmsystemen und Heizungssteuerung mit jeweils zwischen 50 % und 67 % Steigerung. Gründe für eine Nichtnutzung sind vor allem - hohe Preise und ein mangelnder Datenschutz, wobei die Kosten bei der Befragung 2018 weniger eine Rolle spielten als 2015, die Datenschutzbedenken sind hingegen angestiegen. Für jeweils 21 % ist kein Mehrwert erkennbar oder die Installation zu kompliziert, wobei beides für ältere Konsumenten ein größeres Problem darstellt als für jüngere. Unkenntnis über Angebote, Anbieter und Bezugsadressen sind hingegen unter den Befragten ein geringeres Hindernis als noch im Jahre 2015. Das mit untereinander vernetzten Geräten zwangsweise verbundene „Sharing“ von Nutzungsdaten wird durchaus kritisch angesehen. Während in der mittleren Altersklasse zwischen 25 und 34 Jahren 61 % ihre Nutzungsdaten mit bestimmten/konkreten Anbietern teilen würden, sind es bei den über 65-Jährigen nur 27 %. Lediglich 7 % würden eine grundsätzliche Zustimmung zur Datenfreigabe erteilen. Wichtig ist den Befragten zudem, Smart Home-Systeme mit Geräten anderer Anbieter erweitern zu können. Insellösungen sind nicht gefragt, die Konsumenten möchten sich ihr smartes Zuhause aus Geräten verschiedener Hersteller selbst zusammenstellen, Komplettlösungen beginnen erst in der Altersklasse über 65 Jahre mit 34 % an Bedeutung zu gewinnen (gegenüber 29 % Eigenzusammenstellung).

Smart Home aus Sicht verschiedener Berufsgruppen: Auch eine Befragung der eresult GmbH im Jahr 2016 (Ludewig 2016) von knapp 170 Vertretern jener Branchen, die Kontakt zu den Themen Bauen, Wohnen, Planen, Energieversorgung oder Haustechnik haben, zeigte, dass gut zwei Drittel mit dem Thema Smart Home beruflich in Kontakt kommen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass zu diesen Technologien aktiv beraten oder diese installiert bzw. verkauft werden, deutet jedoch auf ein breites Verständnis des Bereichs hin. Allerdings hatte ein Drittel zu den abgefragten Themen wie Steuerung von Heizung, Lüftung, Fenster, Jalousien, Beleuchtung, smarte Türschlösser, Energiemonitoring oder Entertainment noch gar keine berufsbedingten Berührungspunkte. Alle Befragten gaben jedoch grundsätzliches Interesse daran an, solche Lösungen zukünftig zu planen oder installieren, da dem Thema eine große Zukunft beschieden wird und der Anschluss nicht verloren werden will, sondern man für zukünftige Kundenanfragen gerüstet sein möchte. Bereits vorhandene Kenntnisse wurden überwiegend durch eigene Internetrecherche oder den Austausch mit Kollegen erlangt, mehr als ein Drittel stuft sich jedoch als weniger kompetent ein. Es scheint daher durchaus Bedarf an professionellen Informationen zu geben, der derzeit nicht abgedeckt wird. Hier bietet sich großes Potential für Anbieter von Smart Home-Lösungen sowie unabhängige Berater. Zu beachten ist bei diesen Studienergebnissen jedoch die mit knapp 170 nur relativ geringe Anzahl an Befragten.

Smart Home aus Sicht von Wohnungsbaunternehmen: Aus einer bundesweiten Erhebung der SmartHome Initiative Deutschland e. V., dem GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. und mm1 Consulting mit 500 Befragten aus dem Bereich Wohnungs- und Immobilienunternehmen geht hervor, dass die Unternehmen das Potential von Smart Home und Ambient

Assisted Living erkannt haben und sich bereits mit der Frage auseinandersetzen, wie sich diese Technologien in ihre Geschäftsmodelle integrieren lassen (mm1 Consulting: 2016). Zum Zeitpunkt der Befragung setzt die Hälfte der befragten Unternehmen bereits mindestens eine Funktion einer smarten Gebäudeautomatisierung ein. Zwei Drittel waren von den am Markt verfügbaren Lösungen überzeugt, äußerten jedoch Kritik am Preis-Leistungs-Verhältnis. 40 % gaben bereits 2016 an, im Folgejahr Smart Home- bzw. AAL-Lösungen in ihren Liegenschaften einsetzen zu wollen. Inwieweit dies tatsächlich umgesetzt wurde, ist nicht bekannt, da bisher keine Folgebefragung erfolgte. Entscheidend für die Investitionsbereitschaft sind einfache Bedienbarkeit und ein geringer Wartungsaufwand. Als wichtigste Anwendungsfelder smarterer Technologien wurden Rauch-/Brand- und Wassermelder angesehen, gefolgt von Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung, Heizungssteuerung und Raumklima/Schimmelvermeidung. In diesen Bereichen ist schon seit Langem intelligente Gebäudesteuerung im Einsatz; für den zukünftigen Einsatz wurde auch Zugangskontrolle und -sicherheit als wichtige Themen angesehen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen fühlen sich nicht ausreichend über Angebote am Markt informiert. Der Großteil davon plant jedoch auch nicht, entsprechende Kompetenzen aufzubauen, sondern präferiert die Zusammenarbeit mit Partnern, vor allem Architekten, Planern und spezialisierten Beratungsunternehmen und erwartet dementsprechend dort das notwendige Know-how. Als Hauptgrund für den Einsatz von Smart Home-/AAL-Systemen wurde die Mieter- bzw. Kundenbindung angesehen. Die befragten Wohnungs- und Immobiliengesellschaften rechneten zudem damit, dass bereits im Jahre 2019 jeder fünfte Mieter gezielt nach intelligentem Wohnraum fragen wird, im Bereich des altersgerechten Wohnens sogar jeder dritte. Als Erfolgsfaktoren werden „Win-Win-Geschäftsmodelle“ gesehen, die auf Erhöhung der Miete, Verrechnung von angebotenen Zusatzleistungen oder aber Senkung der Verwaltungs- und Instandhaltungskosten abzielen. Service-Konzepte von Seiten der Anbieter von smarten Lösungen, die auch entsprechende Wartungen abdecken, gehören ebenfalls dazu.

Auf dieser Basis und den bereits vorhandenen Kontakten wurde ein aus interdisziplinären Stakeholdern bestehendes Netzwerk für das Projekt aufgebaut. Die Netzwerkarbeit wurde in der zweijährigen Laufzeit konsequent nachhaltig weiter betrieben, welche vor allem im Punkt „Soll/Ist-Vergleich“ nachweisbar in Erscheinung tritt.

Öffentlichkeits- und Netzwerkarbeit

Um die Bekanntheit des Projektes zu steigern, wurde von Beginn an die lokale Presse informiert. Sowohl Produzenten, Händler, Handwerker, Architekten, Forscher und Entwickler, Dienstleister, Existenzgründer, Akteure aus der Pflege, die Wohnungsbaugesellschaften und Bürger wurden somit angesprochen und nahmen aktiv an dem Projekt in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg teil. Der erste öffentliche Messeauftritt, bei dem sich Unternehmer und Bürger informieren konnten, fand am 13.01.2017 auf der jährlichen Haus-Bau-Energie Messe in Donaueschingen statt. In Form eines Vortrags mit dem Titel „Smart Home &

Living – für ein intelligentes Wohnen im Alter“ wurden Handwerker, KMUs sowie Endverbraucher sensibilisiert und hatten anschließend die Möglichkeit, sich persönlich beim Technologietransfermanager zu informieren. Außerdem wurde ein B2B-Flyer entwickelt und produziert. Dieser Flyer gibt eine kurze prägnante Übersicht für Akteure aus dem Bereich Smart Home & Living zum Thema “Entwicklung und Erprobung neuer Geschäftsmodelle“. Angesprochen werden insbesondere Unternehmer, Händler, Handwerker, Dienstleister, Architekten und die Wohnungswirtschaft, die sich in diesem Themenfeld bewegen. Der Flyer wurde vor allem bei der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg, im Pflegestützpunkt Schwarzwald-Baar-Kreis, in der Beratungsstelle Alter & Technik des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis sowie in der dazugehörigen Musterwohnung BEATE und im Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis ausgelegt. Zusätzlich kam der Flyer bereits auf verschiedenen Veranstaltungen zum Einsatz. Des Weiteren wurde auf der Homepage des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis eine eigene Seite für das Projekt zur Verfügung gestellt. Auf der nachfolgenden Seite sind auch der beschriebene Flyer und ein Infofilm zur Projektstätigkeit einsehbar:

<https://www.lrasbk.de/Landratsamt/%C3%84mter/Sozialamt/index.php?La=1&navID=2961.1507&object=tx,2961.10637.1&kat=&kuo=2&sub=0>. Während der gesamten Projektlaufzeit war die Öffentlichkeitsarbeit ein wesentlicher Bestandteil, das Netzwerk nachhaltig zu vergrößern und den Technologietransfer stetig fortzuführen. Mit wachsendem Interesse an dem regionalen Projekt und der fortgeschrittenen Projektarbeit mit den gewonnenen Kooperationspartnern wurde die Öffentlichkeitsarbeit punktuell weiter betrieben. Diese nachhaltige Vorgehensweise hat sich bis zum Projektende hin ausgezahlt, so dass sich aus der Vielzahl an Akteuren ein Kern gebildet hat, welcher schließlich in der Vernetzungsbroschüre abgebildet ist. Durch den sehr engen Kontakt zum Verein Smart Home & Living Baden-Württemberg e.V., der seinen Sitz ebenfalls in Villingen-Schwenningen hat, hat sich dieser bereit erklärt, den regionalen Verbund in verschiedenen Formen zu aktuellen Themen in diesem Bereich miteinzubinden.

Offene Stunde zum Thema „Fürsorgliche und intelligente Technik im Alter und Smart Home“

In Kooperation mit dem Beratungszentrum Alter & Technik Schwarzwald-Baar, Rottweil und Tuttlingen der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg wurde am 14.06.2018 eine Offene Stunde in der Musterwohnung BEATE in Villingen-Schwenningen zum Themenfeld Smart Home & Living veranstaltet. Von Erinnerungssystemen wie Schlüsselfinder über Herdüberwachungssysteme bis hin zu verschiedenen Ortungsgeräten und Smart-Home-Lösungen, wie beispielsweise die Steuerung von Licht per Sprachbefehl, wurde den Besuchern eine große Brandbreite an fürsorglicher, smarterer Technik vorgestellt. Der Berater Florian Buschle von der interkommunalen Beratungsstelle Alter & Technik Rottweil informierte die Interessenten zusätzlich, welche finanziellen Unterstützungen beim Kauf der genannten Technologien möglich sind. Mit der Bekanntmachung der offenen Stunde erklärte sich zudem die Firma Beckeler Sicherheitstechnik

bereit, für Fragen über verschiedene Dienstleistungen und Produkte aus dem Smart Home & Living-Sektor zur Verfügung zu stehen.

Regelmäßige Workshops (I-VII) mit den Kooperationspartnern für die Entwicklung und Erprobung neuer Geschäftsmodelle

In einem Zeitraum von 19 Monaten wurden sieben Ideen- und Kooperations-Workshops mit insgesamt 152 – größtenteils wiederkehrenden - Teilnehmern aus den Bereichen Handel, Produktion, Handwerk, Dienstleistung, Entwicklung und Forschung, Wohnungswirtschaft, Pflege und Gesundheit organisiert und umgesetzt. Die Unternehmer-Workshops fanden abwechselnd beim Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis und bei der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg statt. Die Moderation und Vorgehensweise der Arbeitspakete der Workshop-Reihe wurden vom Technologietransfermanager Bastian Inthasane und der Projektleiterin Anne Spreitzer durchgeführt. Detaillierte Informationen können den entsprechenden Protokollen entnommen werden.

Workshop I: Ein erstes Treffen der Kooperationspartner fand am 19.01.2017 in den Räumlichkeiten der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg statt. Die Teilnehmer stammten aus dem Bereich der Forschung und Entwicklung, Dienstleistung, Sicherheitstechnik, Kommunikation und innovative Sanitätshäuser. 16 Experten tauschten sich bei einem intensiven Workshop aus. Ausgearbeitet wurden auf der einen Seite die Bedarfe von älteren Menschen bzgl. Smart Home & Living und auf der anderen Seite die Bedarfe von Anbietern, Dienstleistern und Produzenten. Anschließend wurden Ideen gesammelt wie die jeweiligen Bedarfe verknüpft werden können und wie erste Lösungsansätze für einen Leitfaden aussehen.

Workshop II: Ein zweites Treffen mit weiteren Kooperationspartnern fand am 14.03.2017 in den Räumlichkeiten des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis statt. Die 20 Teilnehmer stammten aus den Bereichen der Dienstleistung, Forschung und Entwicklung, Kommunikation und Pflege. Zudem wurden Bürgervertreter eingeladen, die vor allem die Ergebnisse aus dem ersten Workshop bestätigten und sich zusätzlich mit weiteren Ansätzen auseinandersetzten. Schwerpunkt des Workshops war eine Ideensammlung für neue Geschäftsmodelle. Diese Auswahl wurde im dritten Workshop dazu verwendet, um favorisierte Geschäftsmodellenszenarien zu erörtern.

Workshop III: Im dritten Workshop am 19.07.2017 trafen sich vor allem Handwerker, Planer, Dienstleister, Forscher und Vertreter aus der Wohnungswirtschaft im Landratsamt des Schwarzwald-Baar-Kreises. Insgesamt priorisierten und bewerteten 24 Experten die zuvor ausgearbeiteten Geschäftsmodelle. In Anlehnung an das Business Model Canvas von Osterwalder und Pigneur werden die Ergebnisse im Nachgang zusammengefasst und für die nachfolgenden Workshops verwendet.

Workshop IV: Am 28.09.2017 stand beim vierten Unternehmer-Workshop das Thema „Finanzierbarkeit neuer Geschäftsmodelle“ auf dem Programm. In den Räumlichkeiten der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg fanden sich 19 Teilnehmer aus dem Bereich Forschung, Handel, Produktion, Dienstleistung, Handwerk und Pflege wieder. Im vorherigen dritten Workshop

haben sich zwei Geschäftsmodelle herauskristallisiert, die nun im vierten Workshop auf ihre Finanzierbarkeit hin geprüft wurden. Hierbei handelt es sich um die Geschäftsmodelle „selbstständiger Kümmerer“ und „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“. Zunächst wies Anne Spreitzer darauf hin, dass der Kümmerer im Idealfall nahezu allwissend sei und er sich entsprechend der freien Marktwirtschaft selbst finanzieren müsse. Zur Erarbeitung dieses Geschäftsmodells wurden zwei Finanzierungsmodelle als Hilfestellung vorgestellt. Zum einen das Finanzierungsmodell „Versicherungsmakler“, bei dem der Kümmerer vom Produzenten bezahlt werden soll und zum anderen das Modell „Unternehmensberater“, bei dem der Kunde den Kümmerer bezahlen soll. Die Workshop-Teilnehmer sollten nun bei einem Brainstorming jeweils ein Finanzierungsmodell nennen, welches sie als realistisch umsetzbar einstufen. Hier waren weitere, eigene Ideen der Teilnehmer ausdrücklich erwünscht. Vor dem Brainstorming kam die Frage auf, auf welcher Ebene sich der Kümmerer befinde. Es ist davon auszugehen, dass der Kümmerer nicht zwangsläufig nur eine Person sei, sondern er könne auch von einer Gruppe von Personen verkörpert werden. Einer der Workshop-Teilnehmer schlug eine Finanzierung durch Werbung vor, welche zum Beispiel auf einer Homepage geschaltet werden könnte. Dies wäre allerdings eine Mischform von Kümmerer und gewerke- und branchenübergreifender Lösung. Weiterhin wurde von Bastian Inthasane die Vorgehensweise erläutert, wie es um das Geschäftsmodell „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“ steht. Im Rahmen dessen wurden ebenfalls zwei Finanzierungsmodelle vorgeschlagen. Zum einen das „Provisionsmodell“, welches durch Kooperationsverträge finanziert werden soll, bei denen eine Provision festgelegt wird oder ein „Obolus“ für gegenseitige Empfehlungen geleistet werden soll. Zum anderen wurde das Finanzierungsmodell „Allianzen bilden“ vorgestellt. Hierbei sollen Verhältnisse zwischen allen Beteiligten vertraglich geregelt werden und die Finanzierung beispielsweise durch feste Monatsbeiträge oder jährliche Beiträge für gemeinsame Aktionen erfolgen. Auch in diesem Teil des Workshops sollten die Teilnehmer auf verschiedenen Karten unterschiedliche Finanzierungsmodelle vermerken, die sie für realistisch hielten. Hier waren eigene Ideen ebenfalls ausdrücklich erwünscht.

Workshop V: Der fünfte Workshop am 7.12.2018 im Landratsamt des Schwarzwald-Baar-Kreises zählte 28 Teilnehmer aus den bekannten unterschiedlichen Bereichen, die sich im Themenfeld Smart Home & Living bewegen. Das Thema dieses Unternehmer-Workshops lautete „Erprobung gewerke- und branchenübergreifender Lösungen am Beispiel eines geplanten Mehrgenerationenhauses im Schwarzwald-Baar-Kreis“. Das Bauprojekt der OEKOGENO GIW eG in der Baumannstraße 13 in Furtwangen war zentraler Bestandteil des fünften Workshops. Die Zusammenarbeit ging aus einem Presseartikel hervor; nach einem konstruktiven Treffen in der Firmenzentrale in Freiburg einigte man sich darauf, die gemeinsamen Interessen zu bündeln. Folglich wurde daraus ein Workshop-Thema, das für alle Beteiligten greifbar und aktuell war. Die Workshop-Teilnehmer wurden in drei Gruppen eingeteilt. Es wurde darauf geachtet, dass in jeder der drei Gruppen mindestens ein Forscher, ein Dienstleister, ein Handwerker, ein Vertreter einer Wohnungsbaugesellschaft

und ein Produzent vertreten waren. Dies sollte ein interdisziplinäres Arbeiten mit optimalen Ergebnissen gewährleisten. Aufgabe der Gruppen war es, zu erarbeiten, welche Technologien, Produkte, Dienstleistungen beziehungsweise Grundvoraussetzungen sinnvoll für dieses konkrete Bauobjekt sind. Im Vordergrund standen vorzugsweise Lösungen mit konkreten Zahlen aus den Gewerken und Branchen, die am Projekt „Smart Home & Living“ beteiligt sind. Nach dem erfolgreichen Workshop ergaben sich neue Vernetzungen zwischen den Unternehmen, so dass die Akteure sich vorstellen können, in Zukunft gemeinsam, weitere geplante Bauvorhaben zu untersuchen.

Workshop VI: Das Thema des sechsten Workshops lautete „Entwicklung und Erprobung des ausgewählten Geschäftsmodells „selbstständiger Kümmerer“ im Themenfeld Smart Home & Living. Die Veranstaltung fand am 22.03.2018 in den Räumlichkeiten der Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg statt und zählte 21 Teilnehmer aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion, Dienstleistung, Architektur, Handwerk und Pflege. Zur Erläuterung des Workshops, bei dem das Business Model Canvas auf das Geschäftsmodell des „selbstständigen Kümmerers“ angewendet werden sollte, wurde ein kurzer Erklärfilm der Industrie- und Handelskammer Düsseldorf über die theoretischen Grundlagen des Modells gezeigt. Die Teilnehmer wurden für den Workshop in Gruppen eingeteilt, so dass die Kategorien „Schlüsselpartner“, „Schlüsselaktivitäten“, „Schlüsselressourcen“, „Wertangebote“, „Kanäle“, „Kundenbeziehungen“ und „Kundensegmente“ methodisch bearbeitet werden konnten. Die Kategorien „Kostenstruktur“ und „Einnahmequellen“, die im Business Model Canvas ebenfalls enthalten sind, wurden hingegen bewusst ausgeklammert, da diese bereits in dem Workshop IV erörtert wurden. Die Ergebnisse des Business Model Canvas sind im Anhang tabellarisch aufgeführt.

Workshop VII: Der siebte und letzte Workshop wurde am 10.07.2018 im Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis veranstaltet. Mit dem Thema „Entwicklung von Vermarktungsstrategien in Anlehnung an die erarbeiteten Geschäftsmodelle im Themenfeld Smart Home & Living“ beschäftigten sich 24 Teilnehmer. Den Unternehmern wurde erstmals die Vernetzungsbroschüre vorgestellt. Außerdem erhielten sie einen Einblick in den Smart Home & Living-Imagefilm in 3D-Stereo, der ab dem 5.11.2018 für die Öffentlichkeit zugänglich ist. Beide Ergebnisse sind auf der neu eingerichteten Homepage www.ihk-sbh.de/shl zu sehen, die im selben Zuge präsentiert wurde. Der letzte Workshop diente nochmal dazu, die zwei erarbeiteten Geschäftsmodelle zu unterstützen, indem Vermarktungsstrategien gemeinsam mit den Partnern entwickelt wurden. Diese Ideen wurden mithilfe aller Akteure der Region in den letzten Wochen der Projektlaufzeit noch umgesetzt, um die Geschäftsmodelle entsprechend voranzutreiben.

Auswertung erster Erfahrungen des Geschäftsmodells „selbstständiger Kümmerer“

Nach dem vierten Workshop, der die Thematik Finanzierung beinhaltete, waren aus eigenem Antrieb einige Akteure aus dem Teilnehmerkreis motiviert, das Geschäftsmodell des selbstständigen Kümmerers für den Bereich Smart Home &

Living zu eruieren, mit der Absicht es in die Realität umzusetzen. Im Mittelpunkt stand das Planungsbüro Bliestle aus Villingen-Schwenningen mit dem Geschäftsführer Wolfgang Bliestle. Das Planungsbüro befasst sich zentral mit drei Geschäftsfeldern. Diese sind die Planung und Einrichtung von Senioren- und Pflegeheimen sowie Kücheneinrichtungen aller Art und kreativen Wohnkonzepten für Privathäuser über Wohnungen bis hin zu Gewerberäumen. Die Ergebnisse des dritten Workshops, indem auch die Aufgaben des „Kümmerers“ erarbeitet wurden, zeigten, dass das Planungsbüro Bliestle im weitesten Sinne ähnlich agiert, aber ohne das Themenfeld Smart Home & Living in den Vordergrund zu stellen. Aus diesem Anlass folgten die Projektleiter Bastian Inthasane und Anne Spreitzer der Einladung von Wolfgang Bliestle, um die Strukturen des Planungsbüros Bliestle für das Geschäftsmodell des Kümmerers zu analysieren. Das Treffen am 23.11.2017 zeigte Potential für eine Implementierung einer zukünftigen Anlaufstelle für das Geschäftsmodell auf. Derzeit sind jedoch die personellen Ressourcen aufgrund der überdurchschnittlich guten Auftragslage des Planungsbüros Bliestle sehr knapp. Dennoch möchte Wolfgang Bliestle das Konstrukt weiterhin im Blick haben, da er sich durchaus zukünftig ein neues Geschäftsfeld dieser Art in seinem Unternehmen vorstellen kann. Im sechsten Workshop wurde das Geschäftsmodell weiterhin intensiv bearbeitet und analysiert, um einen Ansatz für eine zukünftige mögliche Realisierung zu erarbeiten.

Entwicklung einer Vernetzungsbroschüre zur Unterstützung des Geschäftsmodells „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“

Im Rahmen des fünften Workshops am 07.12.2017, bei dem ein Mehrgenerationenhaus bei der Planung begleitet wurde, entstand gezielt die Idee, die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit ihren Akteuren im Themenfeld Smart Home & Living stärker zu verbinden. Mithilfe der entwickelten Broschüre wird der Kern dieses Netzwerkes vorgestellt, so dass konkrete Ansprechpartner mit deren Geschäftsfeldern direkt erfasst werden können. Außerdem soll dieser Adressatenkreis auch für die Öffentlichkeit zugänglich sein. Sowohl andere Unternehmen, die kooperieren möchten, als auch ratsuchende Bürger finden in dieser Broschüre Antworten bei den verschiedenen Ansprechpartnern aus den folgenden Bereichen (vergleiche Inhaltsverzeichnis): Beratung, Forschung, Handwerk, Hersteller, Pflege und Gesundheit, Smarte Dienstleistungen sowie Wohnen und Einrichten. Seit dem 10.07.2018 sind zusätzlich zu einer Online-Version 500 Druckexemplare im Umlauf. Die herausgearbeiteten Vermarktungsstrategien aus dem Abschlussworkshop zeigten eine enorme Wirkung, so dass ein Nachdruck mit weiteren 500 Broschüren folgte. Alle 76 Kommunen der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg erhielten Druckexemplare, außerdem wurden alle Tageseinrichtungen und Pflegeheime im Landkreis Schwarzwald-Baar mit Broschüren versorgt, so dass unterschiedliche Adressatenkreise angesprochen werden. Zudem werden sowohl auf der Haus-Bau-Energie Messe in Donaueschingen am 18.-20.01.2019 (Landkreis Schwarzwald-Baar) und in Tuttlingen am 08.-10.03.2019 (Landkreis Tuttlingen) über den Veranstalter, die Peter Sauber Agentur Messen und Kongresse GmbH,

weitere Broschüren für die Messebesucher kostenlos bereitgestellt. Eine digitale Version zum Download ist bei einigen der 26 Broschürenteilnehmer auf der Homepage zu finden, aber auch Einrichtungen wie die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Schwarzwald-Baar-Heuberg mbH weisen über ihren Newsletter auf die Vernetzungsbroschüre hin. Die breite Vermarktung, auch durch die lokale Presse, über verschiedene Kanäle wirkt sich nachhaltig auf das Ergebnis des Projektes aus, so dass vor allem die Bürger und weitere Unternehmer in der Region davon profitieren werden.

Entwicklung und Platzierung eines Imagefilms für den Bereich Smart Home & Living zur Förderung des Geschäftsmodells „selbstständiger Kümmerer“

In den vergangenen Workshops kam mehrfach der selbstständige Kümmerer zur Sprache, der erster Ansprechpartner sein soll für die Themen Sicherheit, Komfort, Energieeffizienz und altersgerechte Assistenzsysteme, vor allem für die Endverbraucher. Zusätzlich soll der Kümmerer über fachspezifische Kompetenzen verfügen, um verschiedene Einrichtungen und Unternehmen zum Thema Smart Home & Living zu beraten. Die Erkenntnis einzelner Akteure war auch, dass mehrere Workshop-Teilnehmer sich gewissermaßen selbst als erster Ansprechpartner sehen. In diesem Zuge kam die Idee auf, ein Instrument zu entwickeln, das möglichst nachhaltig über das Projektende hinaus einsetzbar ist. Im operativen Geschäft der Akteure wurde deutlich, dass Kundengespräche sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich im Themenfeld Smart Home & Living sehr beratungsintensiv sind. Anhand dieser Erfahrungen soll der teilanimierte Kurzfilm Akteuren eine Hilfestellung geben, die unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten den Endverbrauchern darzustellen. Sowohl junge als auch ältere Generationen finden sich in diesem Imagefilm wieder. Der Film wird, wie auch die Broschüre, bevorzugt über die Seite www.ihk-sbh.de/shl beworben. Es ist angedacht die Film Premiere aufgrund der Werbewirksamkeit im Rahmen des etablierten Forums „gesund & vital“ 2018 am 04.11.2018 in Donaueschingen stattfinden zu lassen.

▪ **Erreichung der Meilensteine**

Im folgenden Abschnitt wird auf die Meilensteine M1-M5 mit den entsprechenden Arbeitspaketen AP1-AP5 eingegangen unter Berücksichtigung von Frau Edith Köchel's Hinweis im April 2017, „Es muss unbedingt darauf geachtet werden, dass die sehr gute Arbeit des Landkreises im Themenfeld Alter & Technik allgemein und das Projekt nicht vermischt werden“. Die einzelnen Meilensteine überlagern sich mit den entsprechenden Arbeitspaketen, so dass entsprechende Überschneidungen entstehen.

		2016		2017				2018	
Arbeitspakete		Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
1	Projekt- und Geschäftsmodellrecherche „Smart Home“								
2	Arbeitsgruppen zur Erarbeitung der Geschäftsmodellenszenarien								
3	Validierung der Geschäftsmodellentwicklungen								
4	Marketingkonzept für die Smart Home Infrastruktur entwickeln								
5	Umsetzung der erarbeiteten und validierten Konzepte								
Meilensteine									
			M1		M2	M3	M4		M5
	Meilensteine								
	M1: Detaillierter Überblick über den Stand des Markts und der Best-Practise Szenarien								
	M2: Entwickelte Geschäftsmodellenszenarien								
	M3: Validierung der Geschäftsszenarien in Theorie und Praxis								
	M4: Marketing und Vertriebskonzept liegt vor								
	M5: Geschäftsmodelle sind im regionalen Markt etabliert								

siehe Projektantrag, Tab. 1: Zeitplan der vorgesehenen Arbeitsabschnitte

Meilenstein M1: Das Projekt startete am 01.10.2016. Der Meilenstein M1 lag ein Quartal später als im Plan vorgesehen, und war somit im ersten Quartal des Kalenderjahres 2017 erfüllt. Er beinhaltet einen detaillierten Überblick über den Stand des Marktes und der aktuellen Best-Practice Szenarien. Die ersten Marktanalysen ergaben, dass sich viele Interessengruppen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit Smart Home & Living-Lösungen beschäftigen, aber der Endverbraucher aus unterschiedlichen Gründen wenig Kaufbereitschaft zeigt. Auch die Erfahrungswerte von Katja Porsch von der Beratungsstelle „Alter & Technik“ zeigen, dass der Bedarf an Smart Home & Living-Lösungen für ältere Bürger vorhanden ist. Nachgefragt werden aber hauptsächlich konventionelle und für den Bürger bekannte Lösungen. Smart Home-Produkte stoßen zwar auf großes Interesse, die Akzeptanz und Anschaffungsquote ist jedoch sehr gering. Dies spiegelt sich in verschiedenen bekannten Statistiken wider. Im zweiten Berichtszeitraum (Februar-Juli 2017) wurde der Meilenstein M1 mit den Arbeitspaketen AP1 und AP2 behandelt. Wie bereits im ersten Zwischenbericht (Oktober 2016-Januar 2017) erwähnt, haben erste Marktanalysen ergeben, dass sich einige Interessengruppen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit Smart Home & Living-Lösungen auseinandersetzen, aber die Anwender aus verschiedenen Gründen noch keine smarten Technologien erwerben möchten. Das konnte man vor allem aus den Ergebnissen der ersten beiden Workshops ableiten. Für das Arbeitspaket AP1 Projekt- und Geschäftsmodellrecherche „Smart Home“ wurden drei internationale Projekte aus dem Smart Home-Sektor ausgewählt und anhand einer SWOT-Analyse bewertet. Diese sind wibutler von iEXERGY, QIVICON von der Deutschen Telekom und Echo mit Alexa-Voice-Service von Amazon. Gründe für die Auswahl dieser drei Projekte liegen grundsätzlich in der Kooperation mit Handwerkern bzw. Dienstleistern der jeweiligen Smart Home-Lösung. Die favorisierten Modelle brachten durch den intensiven Austausch exklusive Informationen mit sich. Durch den Handwerkerbetrieb Drexler Bad aus Furtwangen kam der Kontakt zur iExergy zustande. Drexler Bad möchte das herstellerunabhängige Smart Home-System wibutler von iExergy in ihr Sortiment

aufnehmen, da die Kundschaft vermehrt nach vernetzten Einheiten im Badumfeld Interesse zeigt. Die Entwicklungs- und Beratungsfirma iEXERGY wurde 2012 mit dem Fokus auf energieeffiziente Gebäudeautomation als Spinn-off der Fachhochschule Münster gegründet. Dominik Greiwe hat hauptverantwortlich die Aufgabe, das Produkt „wibutler“ über den Fachhandel und Handwerker zu vertreiben, um somit Endkunden zu erreichen. Über einen Demo-Koffer können Handwerker vor Ort geschult werden und Endkunden wiederum vom Fachmann vom smarten System überzeugt werden. Die Firma Keinbruch ist Experte auf dem Gebiet der Sicherheitstechnik, beschäftigt sich aber vermehrt mit ganzheitlichen Smart Home-Lösungen. Eines der durch Keinbruch vertriebenen Modelle ist „Qivicon“, das von der Deutschen Telekom initiiert wurde. Andreas Hanisch, Vertriebsleiter der Firma Keinbruch, stellte für das Projekt eine Qivicon-Anlage zur Verfügung, die derzeit in der Musterwohnung BEATE in Betrieb ist, und wies darauf hin, dass immer mehr Endkunden interessiert seien, aber die Schwächen und Ängste der SWOT-Analyse überwiegen. Die Firma SYS.TEC Gebäudeautomation berät, plant, installiert, programmiert und wartet die Automatisierung und Visualisierung von Gebäuden, von der Einzimmerwohnung in Stuttgart bis zum Flughafen in Singapur. Ein neues Geschäftsfeld der Firma ist selbständiges wohnen trotz Handicap. Hierbei kommt vor allem die Sprachsteuerung Alexa von Amazon zum Einsatz, da sie grundsätzliche Einheiten, wie Licht- und Heizungssteuerung zuverlässig umsetzen kann. Jedoch gibt es im AAL-Bereich bisher eine zu große mangelnde Akzeptanz bzgl. einer Sprachsteuerung. Die entsprechenden SWOT-Analysen sind im Anhang beigefügt.

Im Arbeitspaket AP2 („Arbeitsgruppen zur Erarbeitung der Geschäftsmodellenszenarien“) wurden im zweiten und dritten Workshop drei Geschäftsmodelle favorisiert. Am 14.03.2017 trafen sich 20 Teilnehmer, darunter Dienstleister, Hersteller, Forscher und Bürger zum zweiten Workshop. Eine erste Ideensammlung für neue Geschäftsmodelle wurde erarbeitet und anschließend in der Gruppe ausdiskutiert. Nach diesen Erkenntnissen kristallisierten sich im dritten Workshop am 19.07.2017 unter der Teilnahme von mehreren Handwerkern und Planern drei wesentliche Geschäftsmodelle heraus. Die favorisierten Ideen wurden von den verschiedenen Akteuren bewertet, so dass folgende zwei Modelle ausgearbeitet werden konnten. Das Geschäftsmodell „Gezielte Kooperationen im Sinne von gewerke- und branchenübergreifenden Lösungen“ wurde von der Mehrheit an erster Stelle gesehen. Dahinter folgt die Idee eines „Kümmerers“, der sowohl die Seite der Anbieter, als auch die der Verbraucher kennt und beratend zur Seite steht. Ob es sich hierbei um eine Anlaufstelle oder eine Art Plattform handeln soll, wurde bisher offen diskutiert. Das dritte Geschäftsmodell bezieht sich auf „einheitliche technische Standards“ um bestimmten Zielgruppen mit verschiedenen Bedarfen eine ganzheitliche Lösung anbieten zu können. Dieses wurde aber aufgrund der geringeren Bewertung der Workshop-Teilnehmer im weiteren Projektverlauf nicht bearbeitet.

Meilensteine M2+M3: Der dritte Berichtszeitraum (August 2017-Januar 2018) beinhaltet die Meilensteine M2 und M3 mit dem Arbeitspaket AP3 „Validierung der Geschäftsmodellentwicklungen“. Die erarbeiteten Geschäftsmodellenszenarien

wurden auf finanzielle Machbarkeit und Nachhaltigkeit hin geprüft. Dies erfolgte in Zusammenarbeit mit den Teilnehmern aus dem vierten Workshop am 28.09.2017. Die Vorgehensweise wurde bereits oben im ersten Abschnitt der „Durchgeführten Maßnahmen“ beschrieben. Die Teilnehmer generierten in der Runde verschiedene Finanzierungslösungen für die zuvor erarbeiteten Geschäftsmodelle „Selbstständiger Kümmerer“ und „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“. Bei der Auswertung des selbstständigen Kümmerers kam zum Ausdruck, dass der Großteil der Teilnehmer das Finanzierungsmodell des Versicherungsmaklers favorisierte sowie die Finanzierung durch Provision (von Handwerkern/Dienstleistern). Einige Teilnehmer befanden das Unternehmermodell für gut. Hierbei kam der Einwand auf, dass der Kümmerer nur im Falle eines Erfolges bezahlt werden solle, was sich allerdings als sehr schwierig gestalten könnte, da eine Messung des Erfolgs unter Umständen subjektiv sei. Neue (Teil-)Finanzierungsmodelle, die von den Teilnehmern des Workshops vorgeschlagen wurden, waren Sponsoring, Finanzierung durch Werbeeinnahmen, Finanzierung über Verbände/Vereine und eine Teilfinanzierung durch Krankenkassen. Letzteres wurde jedoch außen vor gelassen, da der Kümmerer ein sich selbst finanzierendes Geschäftsmodell sein soll. Die Mehrheit der Teilnehmer empfand beim zweiten Geschäftsmodell das Bilden von Allianzen für eine gute Finanzierungsmöglichkeit, zum Beispiel mit bereits bestehenden oder neu zu gründenden Vereinen/Verbänden. Ein deutlich kleinerer Teil der Teilnehmer befürwortete das Provisionsmodell beziehungsweise die Finanzierung durch Honorare. Beim Geschäftsmodell „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“ gingen die Meinungen der Teilnehmer in Bezug auf Finanzierung und Umsetzung auseinander und es entstand eine rege Diskussion. Von einigen wurde bemängelt, dass in der Praxis Allianzen aufgrund der Anzahl an Entscheidern schwierig seien und entsprechend ein Zuständiger/Verantwortlicher besser sei. Derzeit fehle eine Art „Bauträger/Generalunternehmer“, der alle Gewerke zusammenbringt und den „Rohbau“ organisiert. Denn die Planung und Umsetzung sei für viele Smart Home-Interessierte zu komplex.

Meilensteine M4+M5: Der vierte Berichtszeitraum (Februar-Juli 2018) beinhaltete die Meilensteine M4 und Teile von M5 mit den entsprechenden Arbeitspaketen AP4 „Marketingkonzept für Smart Home-Infrastruktur entwickeln“ und AP5 „Umsetzung der erarbeiteten und validierten Konzepte“. Das Arbeitspaket 4 beschreibt vor allem den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, die die Projektpartner im Bereich von Smart Home & Living im Angebot haben. Die im Abschnitt „Durchgeführte Maßnahmen“ beschriebene Broschüre wurde so entwickelt, dass eine Basis für Meilenstein M4 geschaffen wurde. Dieses Instrument ist ein wichtiger Bestandteil für die strategische Ausrichtung in der Vermarktung von Smart Home & Living-Lösungen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg. Mithilfe des siebten Workshops am 10.07.2018 haben die Projektteilnehmer Ideen für ein Vertriebs- und Marketingkonzept entwickelt. Mit der Bekanntmachung und Verbreitung der Broschüre werden die Leistungen der Smart Home & Living-Akteure gebündelt nach außen getragen, so dass vor allem Anwender davon profitieren. Zudem können neue Geschäftsbeziehungen mit weiteren potentiellen Unternehmen durch

die Vernetzungsbroschüre entstehen. Folgende erarbeitete Punkte sind dem Protokoll des letzten Workshops zu entnehmen: „Eine mögliche Verteilung wäre über die Projektpartner im Rahmen der Angebotsversendung: Wenn Angebote versandt werden, kann die Broschüre mitversandt werden, auch ein Versand im Rahmen von Newslettern wäre denkbar. Eine weitere Alternative ist die Anzeige über die Gemeinde in Gemeindeblättern. Vorstellbare Auslegestellen der Broschüre wären Banken im Rahmen der Baufinanzierung, Bauträger und Architekten – all jene, an die sich Bürger wenden, wenn sie einen Neubau oder größeren Umbau planen. Angedacht ist auch eine Aktionswoche bei Händlern bspw. expert HOERCO, bei der die Broschüre verteilt werden könnte und auch die Workshop-Teilnehmer als Experten Vorträge halten könnten. Generell kann die Broschüre als Beleg dafür gesehen werden, dass es sich bei den einzelnen Unternehmen nicht um Einzelkämpfer handelt, sondern sie Teil eines Netzwerkes sind. Auch im Rahmen von Vorträgen bei Haus- und Baumessen kann durch die Broschüre der Vernetzungsgedanke in den Vordergrund gestellt werden. Um den Bereich altersgerechtes Wohnen abzudecken, sollten auch bei AAL-Beratungsstellen, geriatrischen Einrichtungen, Tagespflegen, Seniorenmessen, Seniorenberatungsstellen und Seniorentagen (wie jener Mitte Oktober 2018 im Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis) kostenfreie Exemplare zur Mitnahme verfügbar sein. Außerdem sollte die Broschüre in Showrooms und Demohäusern, wie z. B. Emil 28 (Fa. Waldmann), bei Bliestle und im (derzeit noch in Planung befindlichen) Smart Caravan, ausgelegt werden. Für die Studenten des Studiengangs Angewandte Gesundheitswissenschaften der Hochschule Furtwangen stellen die Unternehmen in der Broschüre potentielle Arbeitgeber dar, daher sollte auch dort die Broschüre platziert werden.“

Das Arbeitspaket AP5 beschäftigt sich mit der Umsetzung der erarbeiteten und validierten Konzepte. Mit den bisherigen durchgeführten Maßnahmen konnten bereits Erfolge, die im Ergebnis- und Wirkungsmonitoring aufgeführt werden, erzielt werden, die die Erreichung der Meilensteine widerspiegeln. Durch die Broschüre wurde ein Zusammenschluss zwischen den verschiedenen Stakeholdern hergestellt, der nach außen auch für Endverbraucher und weitere potentielle Kooperationspartner sichtbar ist. Dieses Netzwerk bildet eine Basis für zukünftige Kooperationsprojekte und -verträge.

- **Soll-Ist-Vergleich (ggfs. mit Begründung der Abweichungen)**

Der Soll-Ist-Vergleich basiert auf dem Ergebnis- und Wirkungsmonitoring. Hierzu konnten die meisten Zielwerte erreicht und übertroffen werden. Im Folgenden werden die Soll- und Ist-Werte der Indikatoren gegenübergestellt und kurz beschrieben. Detaillierte Informationen sind der entsprechenden Tabelle und der dazugehörigen Legende zu entnehmen.

Im Ziel 1 („Identifikation wesentlicher Bedarfe/Bedarfsanalyse/vorhandene Nachfrage“) waren zwei Workshops im Bereich der Leistungsfähigkeit vorgesehen und wurden auch umgesetzt. Am 19.01.2017 hat ein erster Workshop für

Forscher und Entwickler, Produzenten, Händler und Dienstleister mit 16 Teilnehmern stattgefunden. Der zweite Workshop am 14.03.2017 fand unter Einbindung von Bürgern statt, so dass bürgernahe Informationen direkt einbezogen werden konnten. Es waren 20 Teilnehmer beteiligt. Weiterhin war eine Art Leitfaden oder Broschüre angedacht. Aufgrund des bis dato noch nicht vorhersehbaren Projektverlaufs wurde an dieser Stelle erst gegen Ende der Projektlaufzeit eine Vernetzungsbroschüre erstellt. Diese ist im Ziel 4 vorzufinden. Die drei wesentlichen Bedarfe (Bereich Outcome) von Endverbrauchern bzw. älteren Menschen sind nach Meinung der Teilnehmer: 1. Bezahlbarkeit und Finanzierung, 2. ein fester Ansprechpartner (nicht ehrenamtlich), alles aus einer Hand und 3. Erhalt der Selbstbestimmtheit. Demgegenüber stehen drei wesentliche Bedarfe von Anbietern, Dienstleistern und Produzenten: 1. Kooperation zwischen Produzenten, Anbietern, Dienstleistern und Stakeholdern wie z.B. Ärzten, 2. Zielgruppenorientierter Vertrieb und 3. „Generalunternehmer“ schaffen. Der Ist-Wert von insgesamt sechs benannten Bedarfen übersteigt somit den Soll-Wert um das Doppelte. In den ersten beiden Workshops konnten anstatt der geplanten fünf Kooperationspartner, insgesamt 13 gewonnen werden.

Vier „nachhaltige interdisziplinäre Zusammenarbeiten für einen jeweiligen Bedarf“ im Bereich der Nachhaltigkeit sind zu verzeichnen. Damit wird der Soll-Wert um eine Einheit übertroffen. Die folgenden interdisziplinären Zusammenschlüsse sind aus den ersten fünf Workshops entstanden:

1. Die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung und die Schlather Orthopädietechnik beschäftigen sich mit neuen Komfortsystemen für die Pflege.
2. Ein Dienstleister und ein Hersteller streben eine Kooperation im Bereich der Sicherheit an;
3. Der Hersteller Waldmann und das Planungsbüro Bliestle wollen gemeinsam den Bereich der Lichtsysteme in Senioren- und Pflegeheimen intensivieren.
4. Die Genossenschaft Oekogeno mit ihren inkluisiven Wohnprojekten und die SYS.TEC Gebäudeautomation wollen weitere Smart Home-Lösungen gemeinsam umsetzen.

Der Indikator „Diese Kooperationen auch für andere Bedarfe/Produkte nutzen“ hat einen Soll-Wert von zwei, welcher wie folgt erreicht wurde:

1. Ein Dienstleister und ein Hersteller wollen die entwickelten Assistenzlösungen auch für den Bereich Einbruchschutz im Privathaushalt und im Gewerbe einsetzen;
2. Die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung und die Schlather Orthopädietechnik nutzen ihre Kooperation auch für die Entwicklung von innovativen Geh- und Aufstehhilfen.

Ziel 2 stellt die interdisziplinäre Vernetzung dar.

Im Bereich der Leistungsfähigkeit (Output) wurde ein erster Kooperations-Workshop am 19.07.2017 mit 24 Teilnehmern veranstaltet. Hierbei vernetzten sich vor allem Handwerker, Dienstleister, Planer und die Wohnungswirtschaft und beschäftigten sich mit der Konzeption neuer Geschäftsmodelle. Der zweite Kooperations-Workshop mit dem Thema „Finanzierung der favorisierten

Geschäftsmodelle“ war am 28.09.2017 angesetzt. Darunter fanden sich insgesamt 19 Teilnehmer wieder. Am 7.12.2017 waren 28 Teilnehmer damit beschäftigt, gewerke- und branchenübergreifende Lösungen am Beispiel eines geplanten Mehrgenerationenhauses im Schwarzwald-Baar-Kreis zu erproben. Folglich entspricht der Ist-Wert dem geplanten Soll-Wert.

Es konnte zwischen der Wohnungswirtschaft (Wohnungsbaugesellschaft Villingen-Schwenningen) und dem Elektrohandwerk (Pfaff Elektrotechnik, SYS.TEC Gebäudeautomation) in der Wirksamkeit zwei B2C-Kontakte hergestellt werden.

Bei „Verbünde stärken“ in der interdisziplinären Vernetzung konnten vier Gewerke (Fliesenleger Schiffbauer, Holzbau Weiss, Agentur für neuartige Kommunikation, Keinbruch Sicherheitstechnik) zusammengebracht werden. Insgesamt übersteigen die Ist-Werte den Soll in der Wirksamkeit. Erste Vernetzungen (B2B-Kontakte) der Bereiche Handel, Dienstleistung, Forschung, Entwicklung und Startups verfestigten sich durch die ersten beiden Workshops. Mit fünf Branchen wurde der Soll-Wert erreicht.

Im Bereich des Impacts erklärten sich beim fünften Workshop am 7.12.2017 die vier folgenden Handwerker bzw. Dienstleister bereit, gemeinsam den technischen Teil, der Beratung der Kunden, mit ihrem Know-how als ein Verbund abzudecken: wibutler (Münster), SYS.TEC Gebäudeautomation (Holzgerlingen), Elektro Bayer (Rottweil) und Keinbruch (Bisingen). Damit wurde der Soll-Wert im Indikator „nachhaltige interdisziplinäre Installations-, Wartungs- und Service-Verbünde“ mehr als erreicht. Mit der Einwilligung von insgesamt 26 Unternehmen ist die Vernetzungsbroschüre „Smart Home & Living – Akteure der Region“ entstanden. Die Akteure präsentieren sich gemeinsam als Ansprechpartner für das Themenfeld Smart Home & Living in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg. Der Wert für den Indikator „nachhaltige neue interdisziplinäre Kooperationen“ wurde hiermit weit über das achtfache übertroffen.

Ziel 3 befasst sich mit der Sichtbarkeit und Sensibilisierung der Öffentlichkeit.

Mit 18 Messe-Besuchen wurde das Soll um das neunfache überschritten. Das Soll von insgesamt vier Messeauftritten steht dem Ist-Wert von fünf Auftritten gegenüber.

In der IHK-Zeitschrift „Wirtschaft im Südwesten“ kam es zu zwei Veröffentlichungen bzgl. des Projektes. In Planung ist eine weitere Veröffentlichung kurz nach Ende der Projektlaufzeit, womit der Soll-Wert erreicht wird. Im Newsletter der IHK wurden die Unternehmerworkshops nicht platziert, weil es nicht für die breite Öffentlichkeit gedacht war, jedoch auf der Homepage unter „aktuelle Termine“. Weiterhin konnte das Projekt bei der IHK-Vollversammlung (27.09.2016) vorgestellt werden. Im Rahmen einer der nächsten Sitzungen der IHK-Vollversammlung ist die Vorstellung der Projektergebnisse nach der Projektlaufzeit geplant, um den Soll-Wert von zwei abzuschließen. In einem internen Landratsamt-Newsletter wurde das Projekt beschrieben, somit ist das Soll in diesem Teilbereich erreicht. Es wurde mit Projektbeginn ein zielgruppenorientierter B2B-Flyer für die Gewinnung neuer Kooperationspartner erstellt. Der B2C-Flyer wurde in Form einer Citycard (werbewirksamer Flyer im Postkartenformat) produziert, um die Broschüre und

den Film zu vermarkten. Außerdem konnten zwei Webseiten, jeweils eine auf der Landratsamt- und der IHK-Seite, online gestellt werden. Letzter Punkt der Leistungsfähigkeit befasst sich mit insgesamt zehn geplanten Pressemitteilungen. Es wurden insgesamt 20 Pressemitteilungen verfasst.

Im „Outcome“ wurden bei Messeaufritten und –besuchen insgesamt 129 Kontakte gezählt. Der Soll-Wert von 80 Kontakten wurde dementsprechend weit übertroffen. Aufgrund der großen Nachfrage wurden 1.000 B2B-Flyer produziert, anstatt den geplanten 500. Die Auflage der Citycards liegt bei 250 Stück. Ferner wurden insgesamt 46 Artikel von verschiedenen regionalen Zeitungen veröffentlicht. Der Ziel-Wert für die Veröffentlichungen liegt bei 18 im Bereich der Wirksamkeit.

Im Abschnitt „Nachhaltigkeit“ wurden die Soll-Werte der Kontakte aufgrund von Messen, Webseite und Presse übertroffen. Fünf anstatt der geplanten neun Kontakte wurden über Flyer generiert.

Im Ziel 4 liegt der Schwerpunkt bei den erarbeiteten Geschäftsmodellen aus den sieben Workshops. Im „Output“ wurden die zwei letzten Workshops durchgeführt, die bereits im Abschnitt „Durchgeführte Maßnahmen“ beschrieben wurden. Der Ist-Wert dieses Indikators wurde gegenüber dem Soll-Wert um eine Einheit übertroffen. Hinzu gekommen sind zwei weitere Indikatoren „Broschüre zur weiteren Vernetzung“ und „Aufklärungsfilm zur Verwendung für Smart Home-Akteure“. Diese sind aus den Ergebnissen und dem intensiven Austausch in den Workshops entstanden.

Im „Outcome“ entsprechen die Ist-Werte nahezu den Zielvorgaben. Bei der „Auswahl von geeigneten Geschäftsmodellen“ haben sich zwei Varianten herauskristallisiert. Es wurden von den Akteuren, insbesondere beim dritten Workshop am 19.07.2017, drei Modelle konzipiert und in einer Diskussionsrunde erörtert.

Im Bereich der Nachhaltigkeit wurde mit der Vernetzungsbroschüre das Geschäftsmodell „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“ realisiert. Mit der Veröffentlichung des Imagefilmes am 4.11.2018 beim Forum gesund & vital wird das Geschäftsmodell des „selbstständigen Kümmerers“ forciert.

▪ **Aussagen zur Zielerreichung**

Das Projekt verfolgte mehrere Ziele, die unterschiedlich einzuordnen waren. Die Ziele und Zahlen im bereits erwähnten Abschnitt „Soll-Ist-Vergleich“ übertreffen zum größten Teil die Erwartungen und beziehen sich auf das Hauptziel, der Entwicklung und Erprobung von neuen Geschäftsmodellen mit Akteuren aus der Region. Ohne die Mithilfe der im Projektverlauf beteiligten Unternehmen wären die Ergebnisse in Bezug auf Nachhaltigkeit nicht so erfolgreich ausgefallen. Gerade die entstandene Broschüre zur besseren Vernetzung von gewerke- und branchenübergreifenden Kooperationen und der Image-Film, als Instrument für die auf dem Markt agierenden Unternehmen, die sich als selbstständiger Kümmerer für Endverbraucher sehen, sind Werkzeuge für die Erreichung von

weiteren Zielen. Des Weiteren gibt es die im Projektantrag beschriebenen Teilziele, die wie folgt aussehen:

- a) Klare Wissensvermittlung im Bereich Smart Home und AAL für die ältere Generation, Pflegedienstleister, Handel, Architekten und die Wohnungswirtschaft.
- b) Bessere Vernetzung der Interessengruppen aus Forschung, Verwaltung, Wirtschaft und Endverbraucher.
- c) Stärkung der regionalen Wirtschaft durch Erschließung eines zukünftigen Massenmarktes.
- d) Entlastung der öffentlichen Pflegekassen und sozialer Kreiskassen durch kosteneffiziente Verbreitung von Smart Home Technologien in Wohnungen und Häusern.
- e) Signalwirkung für andere Landkreise zur Etablierung ähnlicher Strukturen, um dem demografischen Wandel frühzeitig Rechnung zu tragen.

Einen großen Beitrag leisteten eindeutig die Projektergebnisse bei der Wissensvermittlung, Vernetzung und Stärkung der regionalen Wirtschaft. Ob die Entlastung der Kassen durch kosteneffiziente Verbreitung von smarten Lösungen vorhersehbar sind, werden zukünftige Statistiken des Beratungszentrums Alter & Technik Schwarzwald-Baar, Rottweil und Tuttlingen, die ebenfalls zum Sachgebiet Hilfe zur Pflege unter der Leitung von Herrn Jürgen Schweizer gehören, zeigen. Selbiges gilt für die Signalwirkung für andere Landkreise, die ähnliche Beratungsstrukturen aufbauen möchten. Hinzuzufügen ist, dass die Teilziele durch vorhandene Schulungsangebote noch stärker forciert werden können. Nicht nur bei den potentiellen Nutzern von Smart Home & Living fehlt das Wissen, auch bei den Unternehmern, Pflegediensten, Handwerkern, Architekten und der Wohnungswirtschaft fehlt häufig das nötige Know-how. Diese nehmen jedoch eine Schlüsselrolle ein. Denn nur, wenn sie über die Produkte und Technologien, über Möglichkeiten und Einsatz Bescheid wissen, können sie die Produkte von sich aus anbieten und einbauen bzw. in ihren Einrichtungen anbieten. Um diesen Umstand zu verbessern, sollten daher Schulungsmöglichkeiten angeboten werden. Die Carl-Cranz-Gesellschaft e. V. bietet bspw. unter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr.-Ing. Ludger Schmidt von der Universität Kassel Seminare zum Thema „Altersgerechte Assistenzsysteme“ an, die zum AAL-Berater (Universität Kassel) qualifizieren. Die Weiterbildung richtet sich an Beschäftigte mit medizinischen, pflegerischen und sozialen Berufskennntnissen (wie Pflegekräfte, Physiotherapeuten, Wohnberater, Einrichtungsleiter, Mitarbeiter des öffentlichen Dienstes und der Krankenkassen) genauso wie an technisch qualifizierte Personen (wie Handwerker, Architekten, Bauingenieure, Elektrotechniker, Informatiker, Mitarbeiter und Führungskräfte von Unternehmen mit Schwerpunkt Medizintechnik, Sanitär-Heizung-Klima oder Gebäudeautomatisierung). Diese Zielgruppe ist damit sehr viel weiter gefasst, als bei anderen, ähnlichen Weiterbildungen. Die einzige in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg angebotene AAL-Weiterbildung, jene zum „AAL-Berater für hilfreiche Technik im Alter“ der Hochschule Furtwangen richtet sich beispielsweise ausschließlich an Personen, die in den Bereichen Pflege, Soziale Arbeit oder Gesundheitswesen tätig sind und in diesen Bereichen eine abgeschlossene

Ausbildung bzw. Hochschulstudium aufweisen können. Eine Erweiterung der Zielgruppe könnte daher auch Smart Home & Living, vor allem im Teilbereich des altersgerechten Wohnens, zuträglich sein, wenngleich das in dieser Schulung vermittelte Wissen folglich weit über dieses Thema hinausgeht.

Wie aus der Beratungsstelle Alter & Technik des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis bekannt ist, fragen auch jene Personen, die zu barrierefreiem Bad oder anderen Umbaumaßnahmen beraten werden, immer wieder nach Handwerkern mit expliziten Kenntnissen in diesem Bereich. Auch hier könnte eine Schulung von Handwerkern zum AAL-Berater durch umfangreicheres Wissen Abhilfe schaffen. Angedacht werden könnte auch, da die Weiterbildung an der Hochschule Furtwangen sehr umfangreich ist, eine Teilung des Kurses in Grundlagen und weitere Aufbaueinheiten. Im Bereich des Handwerks zeigt sich jedoch die Problematik der aktuell guten Geschäftslage mit den vollen Auftragsbüchern. Daher ist das Interesse an Weiterbildungsmaßnahmen, wenngleich für den zukünftigen Erhalt der guten Auftragslage durchaus vorteilhaft, nur mäßig vorhanden.

Aus den Ergebnissen im Abschnitt „Soll-Ist-Vergleich“ kann abgeleitet werden, dass die Ziele erreicht wurden und somit das Projekt erfolgreich abgeschlossen wurde. Ausschlaggebend waren die letzten beiden Unternehmer-Workshops, die von Nachhaltigkeit und gemeinsamen Ergebnissen geprägt waren. Das stetig wachsende Netzwerk in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg im Anwendungsfeld Smart Home & Living verfolgt langfristig kollektive Ziele. Die interdisziplinäre Vernetzung aus den unterschiedlichen Bereichen wie Dienstleistung, Handel, Forschung und Entwicklung, Produktion, Handwerk, Pflege und Wohnungswirtschaft ist eines der Ziele aus Unternehmersicht. Zusätzlich werden aufgrund des heterogenen Zusammenschlusses sowohl detaillierter die Interessen und Bedürfnisse der Endverbraucher betrachtet als auch die regionale Wirtschaft weiter gestärkt. Die beiden ausgewählten Geschäftsmodelle „selbstständiger Kümmerer“ und „gewerke- und branchenübergreifende Lösungen“, welche von den Akteuren mitgestaltet wurden, werden durch die entsprechenden Instrumente, Smart Home & Living-Imagefilm und Vernetzungsbroschüre „Akteure der Region“, über das Projektende hinaus unterstützt. Diese Hilfsmittel stellen wichtige Punkte der Geschäftsmodelle dar, wobei eine gewisse Eigeninitiative der Kooperationspartner vorausgesetzt wird. Zum aktuellen Zeitpunkt besteht in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg durch die Aktivitäten der beteiligten Projektverantwortlichen eine Basisinfrastruktur für weitere Geschäftsmodelle im Bereich Smart Home & Living, die es weiter auszubauen gilt. Laut des Feedbacks der Projektpartner sollen die aufgebauten Strukturen weiter aufrechterhalten werden.

II. Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse der Workshops für die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg zeigen, dass ältere Menschen länger zu Hause wohnen und ihre Selbstständigkeit erhalten wollen. Wichtig ist dabei ein Gefühl der Sicherheit. Technik soll einfach zu bedienen sein und ein fester Ansprechpartner dafür zur Verfügung stehen, der alles aus einer Hand anbietet. Zudem bedarf es einer nachhaltigen Betreuung mit zielgruppenspezifischem Service. Endverbraucher benötigen Informationen zu Produkten, Dienstleistern und Bezugsquellen. Die Entlastung der Angehörigen kann z. B. durch automatische Informationen über die Situation des Pflegebedürftigen vor Ort gegeben sein und sollte ebenfalls im Vordergrund stehen. Es darf durch Technik jedoch keinesfalls das Gefühl entstehen, die Kontrolle über die eigene Wohnung zu verlieren. Als überaus wichtig genannt wurde zudem die Bezahlbarkeit und Finanzierungsunterstützung. Wenn die Leistbarkeit nicht gegeben ist, sind die Funktion des Produktes und der Nutzen irrelevant, da es diesem entgegensteht. Umgekehrt mangelt es auch an Zahlungsbereitschaft, wenn der Nutzen nicht klar erkennbar ist. Als mögliche Lösungen der Finanzierungsproblematik wurden (Teil)Finanzierungsmodelle durch die Kranken- und Pflegekassen oder aber Mietmodelle genannt. Für Anbieter, Dienstleister und Produzenten sind hingegen die Kooperation zwischen Produzenten, Anbietern, Dienstleistern und Stakeholdern wie z. B. Ärzten am wichtigsten, gefolgt von einem zielgruppenorientierten Vertrieb, der Wissenstransfer zu allen Personengruppen, jung wie alt, bietet. Auch hier wird ein „Generalunternehmer“ gewünscht, der alles aus einer Hand anbietet. Außerdem sind Systemstabilität, Kompatibilität, einfaches Handling, Wartung und Support und offene Systeme mit Schnittstellen statt Insellösungen (vgl. Protokoll Smart Home & Living-Workshop I) wichtig. Es zeigt sich quer über alle Befragungen und Publikationen hinweg, dass das Interesse zu Smart Home & Living groß ist, jedoch entsprechendes Wissen zu den Anwendungsfeldern bzw. Einsatzmöglichkeiten fehlt. Es werden Experten benötigt für Schulungen von Handwerkern, Wohnungsbauunternehmern, Architekten und Planern, genauso wie Ansprechpartner für Unternehmen und Kunden, die bei Beratung und Installation behilflich sein können. Einzig die Deloitte-Konsumentenbefragung 2018 (Smart Home Consumer Survey 2018) zeigt mittlerweile sinkende Werte bei Unkenntnis, was auf eine sich bessernde Situation hinweist. Darüber hinaus liegen die größten Bedenken im Datenschutz. Auch überzogene Preise stellen ein Hindernis dar; aufgrund der sinkenden Kosten in diesem Bereich sollte hier jedoch künftig Besserung eintreten.

Die letzten beiden Workshops haben gezeigt, dass trotz des Projektendes die Projektpartner gewillt sind, das Thema weiter anzugehen. Eine gewisse Basis wurde mit der neuen Homepage geschaffen, die die zwei Werkzeuge „Broschüre“ und „Film“ beinhaltet, welche genutzt werden sollen, um die Geschäftsmodelle weiter voranzutreiben. Nach zweijähriger Projektlaufzeit ist deutlich zu erkennen, dass auch überregionale Unternehmen und Einrichtungen auf das Projekt aufmerksam geworden sind und sich dem Themenfeld angeschlossen haben. Beispiele sind in der Smart Home & Living-Broschüre „Akteure der Region“ zu finden, die auch Unternehmen aufzeigt, die keine Niederlassung in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg haben, jedoch in der Region tätig sind. Die größte Herausforderung anfangs

war die Interdisziplinarität der Partner zu verknüpfen und eine Verbindung herzustellen, so dass das Themenfeld Smart Home & Living alle gleichermaßen anspricht. Die Workshop-Inhalte richteten sich sowohl nach den Arbeitspaketen des Projektantrages als auch nach den erarbeiteten Ergebnissen der vorausgegangenen Workshops. Eine stabile Grundlage bildeten die gut besuchten und intensiven Unternehmertreffen. Zudem waren die regelmäßigen Sitzungen mit Kooperationspartnern und Besuche bei themenspezifischen Veranstaltungen ausschlaggebend für den erfolgreichen Technologietransfer.

▪ **Aussagen zur Übertragbarkeit der Ergebnisse**

Gewerke- und branchenübergreifende Lösungen werden mit der entwickelten Vernetzungsbroschüre forciert. Im Themenfeld Smart Home & Living, welches die Bereiche Sicherheit, Energieeffizienz, Komfort und AAL darstellt, sind mehrere unterschiedliche Qualifikationen gefragt. Umso wichtiger ist es, gefestigte Kooperationen in Form von Allianzen oder Verbänden weiter nach außen zutragen, so dass schließlich auch Endverbraucher davon profitieren können. In der Workshop-Reihe kristallisierte sich schnell heraus, dass Unternehmen es als sehr wichtig erachten, miteinander zu kooperieren, wobei die Bereitschaft der Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen nicht bei allen gleich hoch war. Innerhalb der Workshop-Teilnehmerrunde haben zwei Unternehmer Erfahrungen mit verbindlichen Kooperationen, die überwiegend positiv sind. Dennoch stellte sich heraus, dass ein solcher Verbund einen Hauptinitiator braucht, der nachweisbar einen sehr hohen Mehraufwand gegenüber seinen Partnern hat. Sowohl die Broschürenteilnehmer Schreinerei Flaig Kreativer Innenausbau aus Hardt als auch HOLZBAU WEISS aus Gosheim haben diese Position in ihren Kooperationen inne. Diese gewerke- und branchenübergreifenden Lösungen wurden von den Endkunden sehr gut angenommen, was sich vor allem in der Auftragszahl und in den Umsätzen widerspiegelt. Das Hardter Werkteam, welches aus vier Betrieben besteht, wurde vor über zehn Jahren gegründet und wird nach wie vor vom Geschäftsführer Hubert Flaig koordiniert. Anders agiert das Handwerkerforum Heuberg mit ihren insgesamt zehn Meisterbetrieben, das zusätzlich Fördermitglieder wie örtliche Banken eingebunden hat. Seit über acht Jahren gibt es den Zusammenschluss, bei dem Anfragen zentral aufgenommen werden und somit eine Art virtuelle Anlaufstelle vorzufinden ist. Das Forum bewirbt sich nach außen hin intensiv über verschiedene Kanäle. Die Vernetzungsbroschüre ist ein Ergebnis dafür, um solche Kooperationen im wachsenden Themenfeld Smart Home & Living entstehen zu lassen. In erster Linie müssen sowohl Bürger als auch Unternehmer einen regionalen Überblick erhalten, welche Firmen sich in diesem innovativen Geschäftsfeld bewegen, damit dieser Markt auch weiter angenommen wird. **Daher lässt sich dieses Modell auch in andere Regionen übertragen.** Dienstleistungen aus einer Hand wünschen sich die Endverbraucher, vor allem bei intelligenten Lösungen für das eigene Zuhause. Eine enge Korrelation kommt ebenso beim Geschäftsmodell des selbstständigen Kümmerers zum Vorschein. Endverbraucher bevorzugen einen alleinigen Ansprechpartner für verschiedene Lösungen. Im Zuge der Workshops, die im Rahmen des Smart Home & Living-Projektes vom Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis und

der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg stattfanden, wurde das Geschäftsmodell einer zentralen Anlaufstelle, eines „Kümmerers“ entworfen. Insbesondere für ältere oder nicht-technikaffine Menschen ist so ein „Kümmerer“, der für Beratung, Einbau bzw. Installation, Wartung und Problemlösung zur Verfügung steht, von großer Bedeutung. Durch die Bündelung von Produkt und Installation kann die Komplexität verringert werden. Zudem stehen ausreichende Informationen und ein konkreter Ansprechpartner zur Verfügung. Ziel eines „Kümmerers“ ist es, „alles aus einer Hand“ anbieten zu können, so dass Angebot und Nachfrage voneinander wissen und die Marktpotentiale besser ausgeschöpft werden können (vgl. Protokolle Smart Home & Living-Workshops I und VI). Noch nicht vollständig geklärt ist, wie die Finanzierung des Kümmerers optimalerweise erfolgen muss, um dennoch Herstellerneutralität zu gewährleisten. Aus dem Unternehmerkreis äußerten sich drei Unternehmer (Agentur für neuartige Kommunikation, SYS.TEC Gebäudeautomation und Planungsbüro Wolfgang Bliestle), die „Person“ als Kümmerer einnehmen zu können, da ähnliche Geschäftsfelder bereits im jeweiligen Unternehmen integriert sind. Dennoch ist die Auftragslage aktuell so hoch, dass dieses Thema nicht akut ist (vgl. Durchgeführte Maßnahmen-Auswertung erster Erfahrungen des ausgewählten Geschäftsmodells „selbstständiger Kümmerer“). Die Übertragbarkeit dieses Modells ist bereits bei verschiedenen Dienstleistern vorhanden, die entsprechende Strukturen mit sich bringen. Zusätzlich bietet dieses Geschäftsmodell realistische Chancen für Existenzgründer, die sich auf dem Markt etablieren wollen. Der Imagefilm kann als Instrument für alle Akteure eingesetzt werden, die das Modell des selbstständigen Kümmerers forcieren möchten. Durch die Verbreitung und Verwendung des Werkzeugs durch verschiedene Stakeholder wird nachhaltig für das Thema Smart Home & Living sensibilisiert und visuell verstärkt hervorgehoben.

Ein Zeichen für die weitere Vorgehensweise im Themenfeld Smart Home & Living war auch der Förderaufruf vom Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Wohnungsbau Baden-Württemberg Ende Mai 2018 für die Errichtung und den Betrieb eines (virtuellen) Smart Home & Living-Kompetenzzentrums. In der Bekanntmachung hierzu wurde das Smart Home & Living-Projekt des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis und der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (Anm.: dort bekannt unter „Alter & Technik SBH“) als regionales Beispiel hervorgehoben, auf dessen Erfahrungen das geplante überregionale Kompetenzzentrum zurückgreifen kann. Dieses bietet das Potential, Informationen gebündelt zur Verfügung zu stellen und soll die Themenfelder Information, Sensibilisierung, Qualifizierung und Koordinierung regionaler Aktivitäten umfassen. Gefördert werden sollen laut Pressemitteilung (Nr. 121/2018) des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg u. a. zielgruppen- und gruppenübergreifende Veranstaltungsreihen, Trendscouting und die Aufbereitung von Erkenntnissen aus der Forschung, die Entwicklung von Geschäftsprozessen, die Initiierung von Kooperationsprojekten und die intelligente Vernetzung von Akteuren sowie die Unterstützung regionaler Aktivitäten. Zusätzlich ist der Kontakt zum Verein Smart Home & Living Baden-Württemberg e. V. so intensiv, dass Teilstrukturen des regionalen Projektes in verschiedenen Formen übernommen werden sollen. Sowohl die Ergebnisse des Projektes als auch die Arbeit im Verein Smart Home & Living Baden-Württemberg e.V. mit der Unterstützung des zuständigen Ministeriums tragen dazu bei, den Markt

gezielt und entscheidend voranzutreiben. Durch die Vernetzungsbroschüre, die weiter im Umlauf ist, und den Image-Film, der öffentlich zugänglich ist, wird das Themenfeld Smart Home & Living in der Region auch nach Projektende weiter forciert. Dabei wird sowohl das Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis als auch die Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg bei Anfragen beratend zur Seite stehen.

Villingen-Schwenningen, den 30. September 2018

Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis
Sozialamt
Sachgebiet Hilfe zur Pflege

in Kooperation mit der
Industrie- und Handelskammer
Schwarzwald-Baar-Heuberg

Technologietransfermanager

Projektleiterin

Bastian Inthasane

Anne Spreitzer

Sachgebietsleiter

Gesundheitswirtschaft | Tourismus

Jürgen Schweizer

Am Hoptbühl 2

Romäusring 4

78048 Villingen-Schwenningen

78050 Villingen-Schwenningen

Tel.: +49 (0) 7721 913 7266

Tel.: +49 (0) 7721 922 156

j.schweizer@Lrasbk.de

spreitzer@vs.ihk.de

www.schwarzwald-baar-kreis.de

www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de