

Smart Home: Standardisierung durch Frameworks

Mücke, Sturm & Company (MS&C) hat verschiedene Smart-Home-Plattformen analysiert und Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen ihnen identifiziert. Diese Plattformen werden den Smart-Home-Markt grundlegend beeinflussen – darum müssen neue und etablierte Marktteilnehmer die Plattformen in der Produktentwicklung berücksichtigen, um die Kosten und die Zeit für den Markteintritt minimieren zu können.

München, 13. Juli 2016 – AllJoyn, IoTivity, Apple HomeKit, Amazon AWS – neue Frameworks betreten den Smart-Home-Markt. Statt selber lauffähige Endprodukte zu sein, unterstützen sie Hersteller, ihre Endprodukte schneller und billiger zur Marktreife zu bringen. Dabei verfolgen die Frameworks einerseits unterschiedliche Ansätze und bieten andererseits auch unterschiedliche Funktionalitäten. Wie die Analyse der Managementberatung MS&C ergab, bedeutet dies sowohl für etablierte als auch für neue Marktteilnehmer eine Veränderung der Situation: Neue Marktteilnehmer können bei der Verwendung von Frameworks ihre Endprodukte schneller und kostengünstiger zur Marktreife bringen, als bisher üblich. Hierdurch entsteht für etablierte Hersteller eine neue, billige und reaktionsfähige Konkurrenz. Michael Mücke, Managing Partner bei MS&C, erläutert: „Stärker noch als Ökosysteme oder Kommunikationsstandards werden Frameworks eine strategische Position im Markt einnehmen. Frameworks ermöglichen eine große funktionale Breite und lassen den Anbietern die erforderliche funktionale, technische und kommerzielle Freiheit, sich von ihren Wettbewerbern zu differenzieren.“

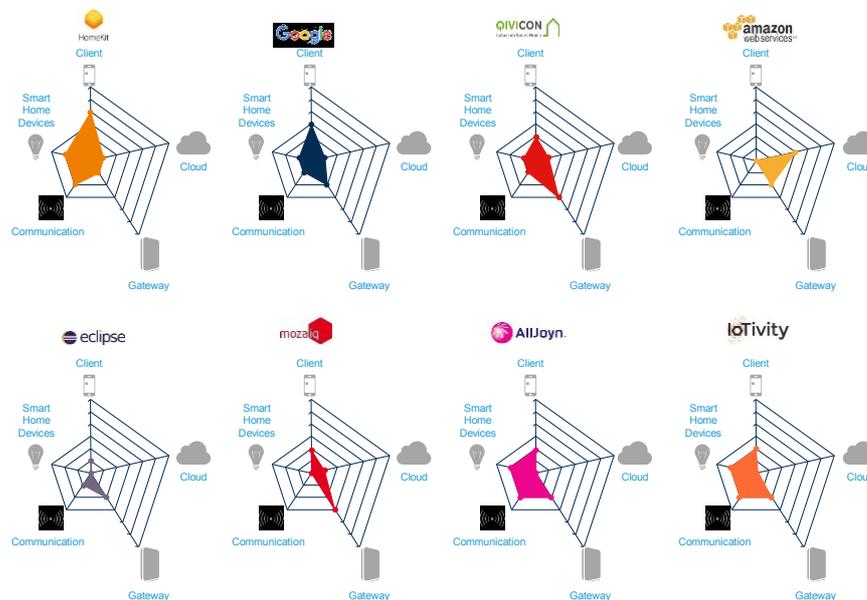
Die Analyse durch Mücke, Sturm & Company ergab folgende Erkenntnisse:

- 1. Die analysierten Frameworks haben einen hohen Einfluss auf den Markteintritt und die Profitabilität von Endprodukten im Smart-Home-Markt**

Der Erfolg von Smart-Home-Endprodukten hängt in Zukunft immer mehr von der Auswahl eines geeigneten Frameworks als Basis dieses Produkts ab. Daher haben Frameworks einen indirekten aber dennoch sehr großen Einfluss im Markt. Obwohl auch Ökosysteme (lauffähige Plattformen mit Integrationsmöglichkeiten) sowie auch offene Kommunikationsstandards eine bedeutende Rolle im Markt spielen, ist ihre strategische Bedeutung im direkten Vergleich mit Frameworks geringer. Je mehr Produkte auf Frameworks aufbauen, desto mehr werden die Frameworks eine selbstverständliche

Voraussetzung für Produkte werden – Produkte, die nicht auf Frameworks aufbauen, verlieren relative Wettbewerbsbedeutung.

Die Frameworks bieten unterschiedliche Unterstützungsleistungen für Smart-Home-Anbieter. Der Anbieter kann entsprechend seiner Kernkompetenzen den eigenen Unterstützungsbedarf identifizieren und ein passendes Framework nutzen.



2. Die Frameworks stehen untereinander im Wettbewerb, weil sie unterschiedliche aber vergleichbare Ansätze verwenden und den Endkundenanbietern ähnlichen Nutzen bringen

Derzeit ist noch nicht erkennbar, welcher verfolgte Ansatz sich durchsetzen wird. In anderen technischen Bereichen setzten sich am Schluss in vergleichbaren Situationen nur zwei bis drei Wettbewerber durch. Die entscheidenden Erfolgsfaktoren sind eine offene Architektur und ein hoher Implementierungsgrad von Komponenten. Das erleichtert den Anbietern von Endprodukten, ihre Produkte schnell und mit geringen Kosten bereit zu stellen, sodass der Nutzen durch die Frameworks möglichst groß ist.

3. Sowohl neue als auch etablierte Marktteilnehmer müssen auf die Frameworks reagieren

Weil neue Marktteilnehmer durch Frameworks Wettbewerbsvorteile gewinnen können, müssen etablierte Anbieter ihren funktionalen und technischen Vorsprung durch Innovationen verteidigen. Damit gewinnen Frameworks eine strategische Bedeutung für alle Marktteilnehmer.

Anbieter von Mehrwertdiensten (z.B. Installationsdienste, Sicherheitsdienste, Bestellservices) hingegen sind nicht an ein Framework gebunden. Sie können Partnerschaften mit mehreren Frameworks aufbauen und somit von der Situation profitieren, da Frameworks aufgrund der erhöhten Marktdynamik neue Geschäftsmodelle ermöglichen.

Eine Zusammenfassung der Untersuchung "Smart Home: Standardization by Frameworks. Which Frameworks can Dominate the Smart Home Market?" steht kostenlos als Download zur Verfügung unter <http://www.muecke-sturm.de/media-center/publikationen/flash-insight-frameworks-can-dominate-smart-home-market>

**Mehr zu Mücke, Sturm & Company unter
www.muecke-sturm.de**

Pressekontakt
Kathrin Hübner
Marketing & PR-Referentin
Mücke, Sturm & Company GmbH
Theresienhöhe 12 D-80339 München

Tel +49 (89) 46 13 99 135
Fax +49 (89) 46 13 99 777
Mobil +49 (151)58243360
E-Mail k.huebner@muecke-sturm.de

Mücke, Sturm & Company (MS&C) wurde 2002 von Michael Mücke und Patrick Sturm als partnergeführtes Beratungsunternehmen in München gegründet. Heute begleitet MS&C als Top-Managementberatung ihre Klienten bei allen Strategie-, Organisations- und Technologiefragen. MS&C ist spezialisiert auf die unterschiedlichen Themen der digitalen Transformation und blickt dort auf eine langjährige Erfahrung mit internetbasierten Geschäftsmodellen zurück. Die Industrieausrichtung nahm ihre Anfänge in der TIME-Branche (Telekommunikation, Internet, Medien, Entertainment). Seit einigen Jahren bringt MS&C ihre Expertise auch in andere Branchen wie Energie, Automotive, Handel und Health Care ein und macht führende Unternehmen fit für den Wettbewerb in der klassischen und digitalen Ökonomie. MS&C hat Büros in München und Hamburg.