Smart Home

White Label für Stadtwerke

[17.01.2019] Das vernetzte Heim ist derzeit ein angesagtes Thema. Energieversorger können ihren Kunden jetzt ein komplettes Smart-Home-System von devolo anbieten. Der Spezialist stellt seine Komponenten als White-Label-Lösung in verschiedenen Varianten zur Verfügung.

Das Unternehmen devolo bietet ein flexibles Smart-Home-System an, das von den Kunden selbst und ohne Vorkenntnisse installiert werden kann. devolo Home Control eignet sich sowohl für Eigenheime als auch für Mietwohnungen, da fast alle Komponenten batteriebetrieben arbeiten. So lassen sie sich überall schnell installieren und bei einem Umzug einfach mitnehmen. Da sich das System jederzeit um zusätzliche Elemente (mehr als 200 insgesamt) erweitern lässt, sind die Voraussetzungen für eine langfristige Kundenbindung optimal.
devolo garantiert seinen Geschäftspartnern absolute Verlässlichkeit und Flexibilität sowie eine unkomplizierte Zusammenarbeit: Sämtliche Details einer Kooperation können auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse des jeweiligen Energieversorgers zugeschnitten werden. Wer devolo Home Control lediglich an die eigenen Kunden verkaufen möchte, kann dies problemlos und schnell über seine Website tun.

White-Label-Version der Smart-Home-Lösung

Möchte ein Versorger hingegen selbst als Anbieter auftreten, ist auch eine komplette White-Label-Version der Smart-Home-Lösung möglich – auf Wunsch inklusive Back-End-Unterstützung durch devolo bei Marketing, Versand, Support und in allen weiteren relevanten Bereichen. devolo illustriert die verfügbaren Services an drei Beispielmodellen, die aber jederzeit verändert oder erweitert werden können:
Light Partnerkonzept: Diese Variante ist sehr schnell und mit geringem Aufwand realisierbar. Der Energieversorger übernimmt in diesem Fall das devolo Design und setzt zum Vertrieb auf den devolo Online-Shop. Kunden des Energieversorgers erhalten ein Home-Control-Paket und binden sich dafür eine bestimmte Zeit lang an den Anbieter. Auch eine subventionierte Abgabe als Treuebonus oder zur Neukundengewinnung ist denkbar.
Basic Partnerkonzept: Bei dieser Variante lassen sich bereits zahlreiche Details individualisieren und passgenau auf die Bedürfnisse des Energieversorgers zuschneiden. Von der Nutzeroberfläche der Home Control Software und App bis hin zur Zusammenstellung spezieller Produktpakete kann alles an Corporate Identity des Partnerunternehmens angepasst werden. Customer Support und Kaufabwicklung übernimmt devolo im Hintergrund für den Energieversorger.

Zentrale das ist Herzstück der Hardware-Bausteine

Premium Partnerkonzept: Beim Premium Partnerkonzept wird auf Wunsch alles – vom Verpackungsdesign bis hin zur kompletten Nutzeroberfläche und dem Online-Shop – auf das hauseigene Design des jeweiligen Energieversorgers abgestimmt. Individuelle Paketzusammenstellungen und eine professionelle Unterstützung bei den passenden PR- und Marketingmaßnahmen sind ebenfalls inklusive. Richtung Endkunden tritt so ausschließlich der Energieversorger als Anbieter des Smart Homes in Erscheinung, hinter den Kulissen übernimmt devolo sämtliche logistische Aufgaben inklusive Support. Herzstück der Hardware-Bausteine des Systems ist die Zentrale, die alle Konfigurationen speichert und als Bindeglied

zwischen den einzelnen Komponenten fungiert. Hinzu kommen verschiedene so genannte Sensoren und Aktoren, die sämtliche Befehle des Nutzers auf Knopfdruck, Zuruf (bei gleichzeitiger Nutzung von Amazon Alexa oder Google Home) oder vollautomatisch per Zeitsteuerung ausführen. Die Komponenten lassen sich auf Wunsch auch zu attraktiven Paketen für die Kunden der Energieversorger schnüren, sodass die thematische Nähe sofort ersichtlich ist. Besonders bieten sich hier natürlich Pakete zur Heizungssteuerung und zum Thema Stromsparen an.

Bestnote „sehr guter Schutz“

devolo verwendet für die Kommunikation einen sehr sicheren Funkstandard namens Z-Wave. Dieser bietet eine komplett verschlüsselte Datenübertragung zwischen den einzelnen Bausteinen und einen effizienten Pairing-Prozess. So ist ein Fremdzugriff auf das Smart Home praktisch ausgeschlossen, nicht zuletzt, da sämtliche Back-ups und für den Fernzugriff notwendige Daten ausschließlich auf deutschen Servern gespeichert werden, die strengen Datenschutzanforderungen unterliegen. Diese hohe Systemsicherheit wurde 2018 zum dritten Mal in Folge auch von unabhängiger Seite bestätigt: Das renommierte IT-Sicherheitslabor AV-Test vergab die Bestnote „sehr guter Schutz“ für devolo Home Control.

Kundenbindung steigern

Der Funkstandard Z-Wave bietet aber nicht nur hohe Sicherheit, sondern auch große Reichweite und Stabilität. Die Konzeption als offenes System erlaubt zudem die native Integration von Drittherstellter-Produkten wie Philips Hue, Amazon Alexa oder Google Home. Darüber hinaus können Kunden praktisch jedes Z-Wave-zertifizierte Produkt einbinden – beispielsweise, wenn Home Control selbst einen bestimmten Baustein (noch) nicht anbietet. Erfreulicherweise wird diese Möglichkeit aber immer kleiner: devolo entwickelt sowohl die Soft- als auch die Firm- und Hardware ständig weiter, sodass nicht nur der Funktionsumfang, sondern auch die Auswahl an Bausteinen stetig wächst. Energieversorger können ihren Kunden so ein langfristig attraktives Zusatzangebot als Mehrwertdienst präsentieren und die Kundenbindung entsprechend steigern.

Zusatzfunktionen bei der Sprachsteuerung

Als Hersteller mit einem großen Inhouse-Entwickler-Team hat devolo volle Kontrolle über das komplette System. Das schlägt sich in regelmäßigen Updates der Nutzeroberfläche, neuen Hardware-Bausteinen und weiteren Funktionen nieder. Konkret stehen für die nähere Zukunft zum Beispiel Features wie Geofencing, Zusatzfunktionen bei der Sprachsteuerung oder die Integration der beliebten Netatmo-Sicherheitskamera inklusive Gesichtserkennung auf der Agenda. Für Energieversorger bedeutet das vor allem, ein zukunftssicheres System ins Portfolio aufzunehmen. Die durchweg hohe Kundenzufriedenheit zahlt dann über viele Jahre hinweg auch direkt auf das eigene Markenimage ein.

()

Dieser Beitrag ist in der November/Dezember-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren

Stichwörter: Informationstechnik, E.ON, devolo Home Control