

Studie

BUSINESSPOTENZIALE IM INTERNET OF THINGS



KERNAUSSAGEN DER STUDIE

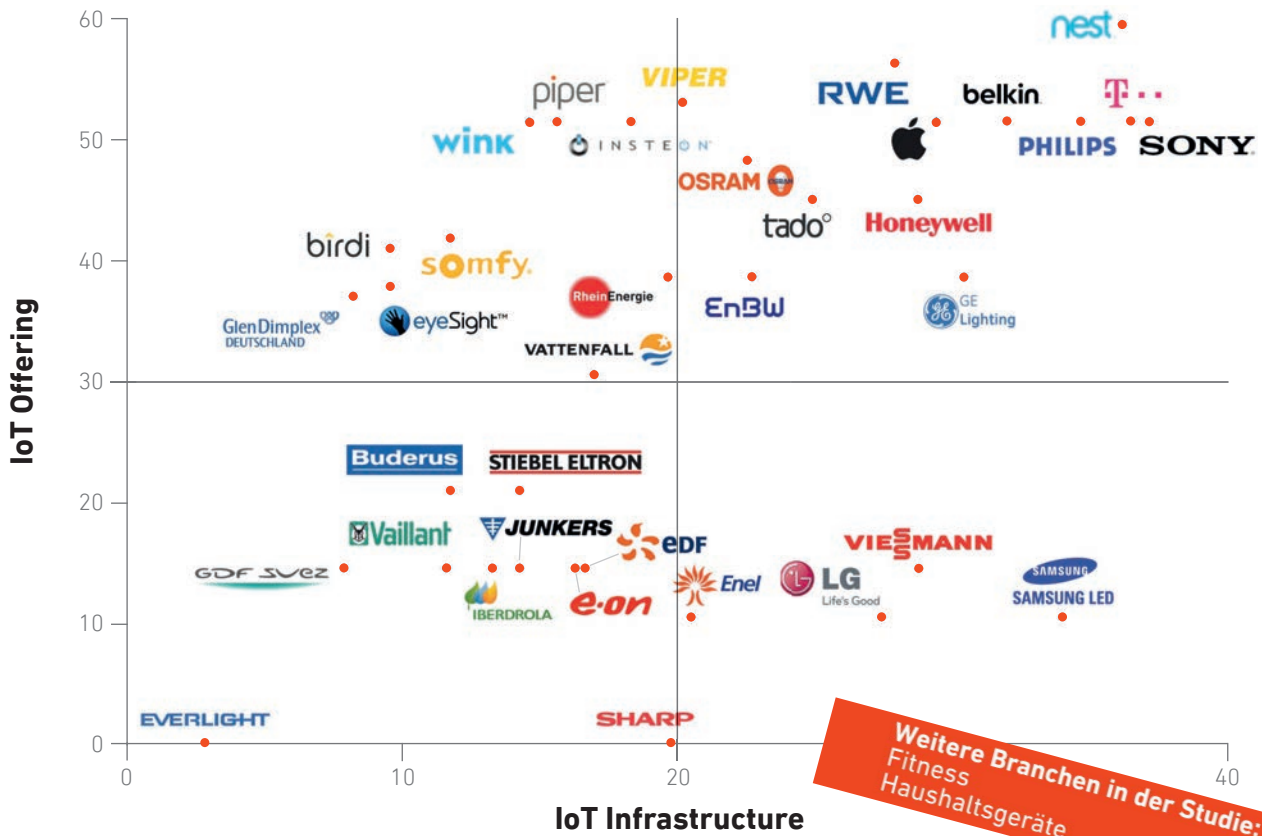
- Der B2C Markt für IoT Produkte und Dienstleistungen steht am Anfang einer Entwicklung mit hohem Potenzial. Belege dafür findet man in aktuellen Marktstudien und insbesondere in der regen Marktteilnahme der globalen Internetgiganten Google, Apple und Amazon.
- Die Angebote der Hersteller im deutschen Markt überzeugen jedoch nur bedingt. Lediglich 35% der von iq! über ein detailliertes Scoring Modell evaluierten Unternehmen punkten bezüglich ihrer IoT Offerten und der dafür nötigen Infrastruktur.
- Die von iq! durchgeführte Analyse zeigt, dass insbesondere die Bedienung der direkten Vertriebs- und Servicebeziehungen zum Kunden, die durch die Digitalisierung der Produkte entstehen, eine große Herausforderung für viele Unternehmen darstellt. Nur 52 % haben bereits Erfahrungen mit dem Betrieb einer eigenen Community. In diesem Management der Kundenbeziehungen liegt jedoch einer der größten Hebel zur Hebung von IoT Umsätzen!
- 13% der über das iq! Scoring Modell evaluierten Unternehmen besitzen noch kein eigenes IoT Angebot im Markt, weitere 25% erzielen einen Scoring Wert unter 40 (von 100) und haben damit ein eher unterdurchschnittliches IoT Angebot. Diese Unternehmen sollten darauf achten, den Anschluss an die Digitalisierung der Produktwelt nicht zu verpassen - hier droht ansonsten ein „Digital Divide“ zwischen Unternehmen, die IoT Angebote anbieten und denen, die dies nicht tun.
- Die Geschäftsmodelle, die den IoT Angeboten zugrunde liegen, sind ebenfalls optimierbar. Nur ungefähr ein Achtel (13%) der Anbieter erwirtschaftet mit IoT Produkten und Dienstleistungen Überschüsse. Hinsichtlich der Definition von attraktiven Erlösmodellen ist vor allem die Überführung der Kunden in das physische Serviceangebot sowie das Thema Cross-Selling wichtig.
- Das Internet of Things wird eine Unmenge an Daten zur individuellen Produktnutzung jedes Kunden in die Herstellerunternehmen spülen. Daraus sinnvolle Services abzuleiten, die im besten Fall aus den Nutzungsgewohnheiten der Kunden und ggf. ähnlicher Zielgruppen lernen und sich so stark an deren Bedürfnissen orientieren, wird den Unternehmen große Anstrengungen abverlangen.
- Diese Datenmengen zum Nutzerverhalten bergen zusätzlich das Potenzial, sich in eigenen Geschäftsmodellen verwerten zu lassen. Das Einholen umfangreicher Nutzer Opt-ins bildet die Basis für eine spätere (Weiter-)Verwertung der Datensätze.
- Aus Nutzersicht gibt es einigen Optimierungsbedarf: die Interoperabilität der Angebote ist erheblich zu verbessern, wirksame Datenschutzmechanismen sind zu etablieren und echte Mehrwerte für den Kunden zu schaffen.

INHALT

01	Was genau ist das Internet of Things?	6
01.1	Definition des Internet of Things	6
01.2	Warum geht das Internet of Things jetzt erst richtig los?	8
01.3	Funktionsweise des Internet of Things	10
02	Markt und Nutzung	12
02.1	Konsumausgaben heute: Abgleich mit den IoT Bereichen	12
02.2	Konsumentennutzung morgen: Adaptionenraten von IoT Produkten	14
02.3	Überblick Internet of Things Landschaft – wichtige Player	15
02.4	Kernfragen der IoT Marktentwicklung	16
03	Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren	18
03.1	Überblick Erfolgsfaktoren	19
03.2	Sinnvolle Partnerschaften	22
04	Status des Internet of Things in Herstellerunternehmen	24
04.1	IoT Scoring Modell – Vorgehen	25
04.2	IoT Infrastructure und IoT Offering Score	25
04.3	IoT Scoring Modell – Ergebnisse	27
05	Geschäftspotenziale im Internet of Things	36
05.1	Geschäftsmodelle mit direkter und indirekter Monetarisierung sowie Big Data	37
05.2	Erlösmodelle	39
05.3	Geschäftsmodelle Fazit / Hypothesen	41
05.4	Notwendigkeit einer IoT Roadmap	41
05.5	Offene Punkte IoT	42
06	iq! Framework	44
06.1	iq! Internet of Things Methodik	45
06.2	iq! Internet of Things Projektvorgehen	46
07	Kurzes Fazit	48

Bewertung Smart Home

Analysezeitraum: Oktober bis Dezember 2014



Ranking	Unternehmen	IoT Infrastructure Score	IoT Offering Score	Score gesamt	Bewertung
	Max. erreichbare Punktzahl	40	60	100	
1	Nest	35,7	60	95,7	Top Performer
2	Sony	36,7	51,9	88,6	Top Performer
3	Telekom	36	51,9	87,9	Top Performer
4	Philips	34,2	51,9	86,1	Top Performer
5	RWE	27,5	56,8	84,3	Top Performer
6	Belkin	31,5	51,9	83,4	Top Performer
7	Apple	29	51,9	80,9	Top Performer
8	Honeywell	28,3	45,4	73,7	Professional
9	Viper	19,9	53,5	73,4	Professional
10	OSRAM	22,2	48,6	70,8	Professional

■ Top Performer (80–100% der Gesamtpunktzahl)
 ■ Professional (60–80% der Gesamtpunktzahl)
 ■ Talented (40–60% der Gesamtpunktzahl)

Analyseergebnisse

- Smart Home Hubs (z. B. Telekom, nest, Sony) als Best Practices bzgl. Nutzerzentrierung, Größe des Ökosystems, Offenheit und Skalierungspotenzial
- Heizungsanlagenbauer mit erheblichem Nachholbedarf bei digitaler Infrastruktur und IoT Produktangebot
- Deutsche Energieversorger mit deutlichem Vorsprung vor europäischem Wettbewerb
- Osram und Philips als Vorreiter im Bereich Smart Lighting

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Beantragen Sie die vollständige Studie!

Falls Ihnen unsere Leseprobe gefallen hat, können Sie die vollständige Studie auf <https://www.i-q-i.net/de/businesspotentiale-im-iot/> beantragen

iq! Managementberatungs GmbH ist das neue Beratungsunternehmen für das Zeitalter der digitalen Transformation. Digitale Technologien verändern dramatisch die potentielle Reichweite von Geschäftsmodellen wie auch deren Effizienz. Wir erschließen für Großunternehmen diese Digitalisierungspotenziale durch innovative Geschäftsmodelle, Strategien, Services und Produkte. Unser Ansatz ist dabei nicht allein technikgetrieben, im Fokus steht der Verbraucher.

Dabei garantieren wir Ihnen höchste Qualitätsstandards und professionelle Zusammenarbeit sowie exzellente Branchen- und Industrieexpertise. In unserem erfahrenen und eingespielten Team arbeiten Experten mit langjähriger Erfahrung in der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle sowie dezidiertem Know-how in E-Commerce, Big Data und User Experience. Daneben bauen wir auf ein starkes Netzwerk an Strategie-, Marketing-, Technologie- und Industrieexperten, die wir bei Bedarf zu einzelnen Projekten hinzuziehen.

Unsere Kunden haben eines mit uns gemeinsam: Sie wollen entscheidende Fortschritte und messbare Resultate erzielen.

Ihr Ansprechpartner

RAINER WIEDMANN

Managing Partner

**iq! MANAGEMENT-
BERATUNGS GMBH**

Prinzregentenplatz 14
81675 München
Deutschland
www.i-q-i.net
info@i-q-i.net