



HAUSGERÄTE

Horst Winkler
Chefredakteur



UNTERHALTUNGS-ELEKTRONIK

Holger Kötzsch
Redakteur

Mit Statistiken ist das so eine Sache. Sie kennen den diesbezüglichen Spruch über deren Glaubwürdigkeit. Aber traut man der folgenden, tragen sich 26 Prozent der gut verdienenden Deutschen mit der Absicht, in den kommenden Monaten mindestens 500 Euro für Elektrogeräte auszugeben. 14 Prozent der Gesamtbevölkerung wären das immerhin. Danach gefragt hatte das Marktforschungsinstitut Ipsos 2000 Personen im Auftrag der CreditPlus Bank im September. Die Umfrage gilt also als repräsentativ und gut verdienend heißt dabei, ein Haushaltsnettoeinkommen von über 3500 Euro zu haben.

Können diese Statistiken lügen?

In unserer Branche gelten die von diesem Index halbjährlich ermittelten Werte damit weiterhin als ziemlich stabil. Ziemlich deshalb, weil die Gruppe der Gutverdienenden seit der letzten Befragung im Frühjahr 2014 um zwei Prozentpunkte im Anteil zulegen konnte. Übrigens: Elektrogeräte sind vor allem in 3- bis 4-Personen-Haushalten gefragt.

Für das Weihnachtsgeschäft klingt das alles ja ganz famos. Statistisch jedenfalls. Leider geht aus dieser Befragung nicht hervor, wo die neuen Elektrogeräte gekauft werden sollen. Bei Ihnen – gut beraten – im Fachhandel, auf der Großfläche der Ingolstädter oder bei einem reinen Internetvertreiber? Wer kann am stärksten locken? Ich hoffe natürlich, dass Sie es sind, mit all' Ihren Stärken! Laut einer anderen Statistik wollen die Kunden vorm Kauf die Geräte zuerst anfassen und testen. Glauben wir dieses Mal doch den Umfragen.

Ihr

The next big thing soll Smart Home werden. Als ein lukrativer Zukunftsmarkt wird dieses vernetzte und intelligente Zuhause bezeichnet. Und das schon seit vielen Jahren. Einer Studie von Deloitte nach, werden 2020 in Deutschland in einer Million Haushalte intelligente und vernetzte Geräte eingesetzt. Laut Kotschi Consulting wird der Massenmarkt 2017 für das Smart Home bereit sein und laut einer aktuellen Umfrage des VDE wünschen sich 51 Prozent Hausautomation. Die andere Hälfte aber sagt nein. Und 62 Prozent wollen keine vernetzten Elektrohaushaltsgeräte.

Das nächste große Ding

Vielleicht ändert sich diese Einstellung gegen Smart Home, doch eine gewisse Skepsis bleibt. Ich bin mir nicht sicher, ob der Massenmarkt mit der bisherigen Herangehensweise tatsächlich so schnell erreicht wird, wie man es allgemein prophezeit. Viele Fragen bleiben offen. Wer wird an diesem Trend verdienen, welche Anwendungen und Standards werden sich durchsetzen? Was ist dem Kunden ein Smart Home wert, kauft er die Produkte beim Fachhändler, installiert er sie alleine oder lässt er sie einbauen?

Technisch ist vieles möglich, die Voraussetzungen für eine smarte Zukunft sind gut. Doch das oft an zu abstrakten Beispielen hochgezogene smarte Haus, bleibt für den Kunden noch schwer greifbar. Handel und Industrie müssen es deshalb schaffen, überzeugende Anwendungsszenarien zu kreieren. Gelingt dies, ergibt sich eine große Chance für den Fachhandel, hier Orientierung und Hilfe zu geben.

Ihr

huss

HUSS-MEDIEN GmbH
Am Friedrichshain 22 · 10407 Berlin
www.rfe-eh.de

Redaktion

Tel.: 030 42151-315
horst.winkler@hussberlin.de
holger.koetzsch@hussberlin.de

Anzeigen

Tel.: 030 42151-447
bringfriede.trester@hussberlin.de

Leserservice

Tel.: 030 42151-404
Ines.paggel@hussberlin.de