

## [Kennenlernen mit Vision](#) <sup>[1]</sup>

# Kennenlernen mit Vision

### **Versicherer und SmartHome-Anbieter diskutieren gemeinsame Marktideen**

Was macht eigentlich ein SmartHome-Hersteller und was eine Versicherung? Diese Frage haben Versicherer, Vermittler und SmartHome-Hersteller diskutiert und über die Anforderungen ihrer Branchen gesprochen. Beim Genesis Meeting hatten die unterschiedlichen Teilnehmer Gelegenheit, direkte Einblicke in die Märkte und Betätigungsfelder des jeweiligen Gegenübers zu erhalten. Dabei hat sich gezeigt, „wie wichtig ein gegenseitiges Marktverständnis für eine spätere Zusammenarbeit ist“, meint Kamil Bieder, der für den BiPRO e.V. das Treffen organisiert hatte. Denn aktuell „verfügen sowohl Versicherer als auch SmartHome-Hersteller über keine marktfähigen Konzepte und Prozesse“, erklärte Lutz Richter, Geschäftsführer der Luvis Unternehmensberatung. Deshalb hält er es für den richtigen Schritt, die einzelnen Unternehmen zu verknüpfen. Nur so könne man „Kunden Mehrwerte, Services und Sicherheit“ bieten.

Eines der wichtigsten Ergebnisse des ersten Treffens ist, dass beide Branchen klare Anforderungen für ihre jeweiligen Partner definieren sollten. Es sei wichtig, eine Vision zu entwickeln, um diese dann gemeinsam in Projekten zu realisieren, kommentierte Bieder. Deshalb sei es ebenso bedeutend, möglichst viele Hersteller und Versicherer in ein Lab zu bringen, sodass nicht die Interessen einzelner Vertreter im Vordergrund stünden. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund eines gemeinsamen Branchenstandards, dessen Entwicklung eines der langfristigen Ziele ist.

Daneben einigten sich die Vertreter der unterschiedlichen Häuser auf einen ersten Use-Case „Wasserschaden“. Hier seien die Schadenhäufigkeit und die Schadenssummen gute Gründe, um gemeinsame Lösungsansätze zu entwickeln. Durch den Einsatz von Techniken aus dem SmartHome-Bereich könnten diese frühzeitiger erkannt, eingedämmt oder sogar verhindert werden. Meldewege von Eigentümer zu Versicherer und Dienstleister wurden hierbei ebenso berücksichtigt.

Bei einem nächsten Treffen Ende September sollen die genauen Anforderungen der Versicherer erfasst werden. Dort sollen dann Ideen für Produkte, Formen der Kundenansprache, aber auch die Zusammenarbeit mit den SmartHome-Herstellern für einen Branchenstandard erörtert werden. (tss)

Weitere Informationen erhalten Sie [hier](#) <sup>[2]</sup>. Für das Meeting am 28.09. können Sie sich [hier](#) <sup>[3]</sup> anmelden.

---

**Source URL:** <https://bipro.net/service/bipro-smart-home-genesis/smart-home-genesis-kennenlernen-mit-vision>

**Links**

[1] <https://bipro.net/service/bipro-smart-home-genesis/smart-home-genesis-kennenlernen-mit-vision>

[2] <https://www.bipro.net/node/5031>

[3] <https://www.bipro.net/node/5030>