



**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

1. Brandschutzfachtagung  
04. Mai 2018



# Vorstellung Christian Kühn



Christian Kühn

Vorsitzender des Vorstands ZVEI-  
Arbeitsgemeinschaft Errichter und Planer

Geschäftsführer beim  
Sicherheitsfacherrichter Schlentzek & Kühn

Mitarbeit in nationalen und internationalen  
Normungs- und  
Standardisierungsausschüssen

Schlentzek & Kühn: Seit 1995  
Brandfrüherkennung, Rauch- und  
Wärmeabzug sowie sichere Fluchtwege für  
Industrie, Gewerbe und öffentliche  
Auftraggeber. Familiär geführter  
Mittelständler mit 36 Mitarbeitern und  
Auszubildenden. Mitglied der DGNB.



**SCHLENTZEK & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen





SCHLENTZER & KÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

# DAS SICHERE GEBÄUDE DER ZUKUNFT

Vertrauen als Schlüssel für  
Smart Home und Smart Building

*Michael Carl | Maria Lübcke*



**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

# TECHNOLOGIE VERÄNDERT UNSER VERSTÄNDNIS VON SICHERHEIT

# Die technologische Entwicklung ...



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

**Früher**  
**Digitale Maschine**



**Gestern**  
**Arbeitsgerät**



**Heute**  
**Lebensgerät**



**Morgen**  
**Smarte Produkte**



**1.0**  
**Desktop-PC**

**2.0**  
**Laptop**

**3.0**  
**Smartphone**

**4.0**  
**Alle Dinge sind PC**

1980  
Stationary Computing

1990  
Movable Computing

2010  
Mobile Computing

2020+  
Internet der Dinge und Dienste

**Immer kleiner, immer schneller, immer besser**

# Das sichere Gebäude der Zukunft

Vertrauen als Schlüssel für Smart Home und Smart Building



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



- Unterschiede zwischen Smart Home und Smart Building?
- Treiber einer möglichen Digitalisierung im Gebäude?
- Neuer Komfort vs. Sicherheit

Studie als Buch verfügbar  
ISBN 9781540605863



- Trendanalyse stellt Geschäftsmodelle in Frage
- 4 verschiedenen Gebäudetypen
- Vom zentralen Kontrollraum zum autonomen Gebäude
- Digitalisierung im Bestand



Quelle: Studie 2bahead

QUALITÄT + KOMPETENZ + FLEXIBILITÄT



Wettbewerbsvorteil und Zukunftssicherheit entstehen für Anbieter mit folgendem Verhalten:

Die Sicherheit neu denken

Das individuelle Sicherheitsbedürfnis des Kunden bedienen

Sich zu seinem Sicherheitsmanager entwickeln

# Das sichere Gebäude der Zukunft ...



**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

... fördert die Gesundheit ...

... steigert den Komfort ...

... wird flexibler ...

... wehrt Gefahren ab ...

... wird effizienter ...

... wird einfacher ...

... wird integraler ...





# Vertrauen als notwendige Bedingung des Erfolgs



SCHLENTZER & RÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

*Bewährte und neue Möglichkeiten der digitalen Welt sind zur Steigerung des Kundenvertrauens zu nutzen.*

- Erstellen von Zertifikaten.
- Anerkennung aufbauen.
- Einfachheit verfolgen.
- Transparenz sicherstellen.
- Datenschutz gewährleisten.

# Lebens- und Arbeitswelt im Wandel



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

- **Smart Home und Smart Building** gehören zu den **Kernthemen unserer Zeit** und beeinflussen in starkem Maße auch die Sicherheitsindustrie.
- **Schnittstellensicherheit** mit modernen Standards muss erfüllt sein, um **Vertrauen und Akzeptanz für die neuen Technologien** im Smart Home und Smart Building zu erreichen.
- Systemintegration spielt eine immer größere Rolle: **Ein geschulter Service mit hoher Fachkompetenz und interdisziplinärem Denken** sowie umfassende Dienstleistungen sind unerlässlich.

# THE BIG PICTURE

## WIE VERÄNDERN SICH LEBENS- UND ARBEITSWELTEN BIS 2026?

### Die Lebenserwartung steigt, mit ihr die berufliche Aktivität im Alter

- Als größten und machbaren Luxus werden die Menschen die eigene Gesundheit erleben.
- Wir leben in einer Ära der Vollbeschäftigung.
- Etwa 40% der arbeitenden Menschen werden als „Projektarbeiter“ alle zwei bis drei Jahre das Projekt und das Unternehmen wechseln.
- Für den größten Wandel auf dem Weg ins Jahr 2026 sorgt die weiter um sich greifende Digitalisierung.

Das „Internet der Dinge“ umfasst in Zukunft nicht nur einzelne Häuser, sondern ganze Städte, letztlich die ganze Welt. Jeder Gegenstand erhält eine IP-Adresse.



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

### Digitalisierung im Jahr 2026

Sie wird künftig alle Lebensbereiche mit Informations- und Kommunikationstechnologien durchdringen. Computer und Smartphones erhalten Nachfolger:

iTable, iWallpaper, iMirror, iCar, iSchaufensterscheibe, iRegal, i-ICE-Sitz und so weiter.

# THE BIG PICTURE

## Software und Schnittstellen



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



### Neue Human-Machine-Interfaces

- Neue nutzerfreundliche Bedienkonzepte und neue Mensch-Maschine-Schnittstellen entstehen.
- Die intelligente Technologie kommuniziert mit dem Nutzer. Experten müssen das souverän nutzen.



### Systeme sind besser als Verkäufer ... Sie erinnern sich

- Daten der Realwelt des Nutzers werden ermittelt.
- Kombiniert mit den statischen Daten und Business-Analytics-Systemen wird das momentane Bedürfnis des Nutzers prognostiziert.



### Smartphones als intelligente Assistenten: Die kommende Ampelgesellschaft

- Das aktive Handeln des Nutzers wird unterstützt oder ersetzt .
- Ein Konglomerat vieler Einzelprogramme nutzt Daten eines erweiterten Bewegungsmusters. Dieser intelligente Assistent empfiehlt oder handelt.



SICHERHEIT IST EIN  
GRUNDBEDÜRFNIS DER KUNDEN, DAS DURCH  
TECHNIK BEFRIEDIGT WIRD.

Lars Hinrichs, Founder Apartimentum & CEO Cinco Capital.

# 7 TECHNOLOGISCH MÖGLICHE SICHERHEITSVERSPRECHEN



SCHLENTZER & RÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

## *Wie Technologie Sicherheit im Smart Home und Smart Building neu definiert*

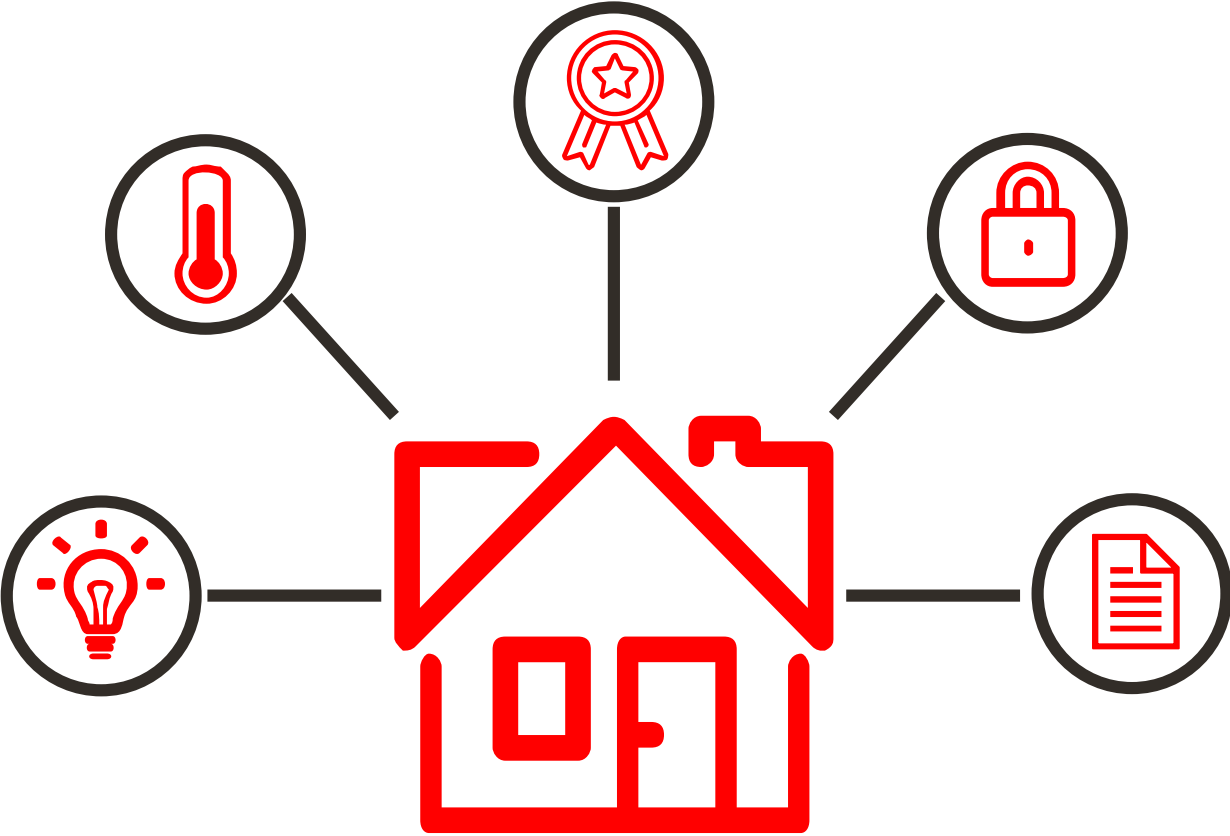
- Durch den Einsatz von Technologie wird das Verständnis von Sicherheit erweitert.
- Technologisch mögliche Sicherheitsversprechen thematisieren über die Abwehr von Gefahr hinaus Einfachheit, Komfort, Flexibilität, Effizienz, Gesundheit und eine Integration des Gebäudes in das Smart Life.
- Die Digitalisierung durchdringt mit exponentiell wachsendem Tempo mehr und mehr Lebens- und Arbeitsbereiche.
- Der Einsatz von Technologie wird die Art und Weise wie wir leben, wie wir uns ernähren und fortbewegen, wie wir kommunizieren, wie wir einkaufen, wie wir wohnen und arbeiten, nicht nur beeinflussen, er wird sie grundlegend verändern.

# Kundensegmente Smart Home



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



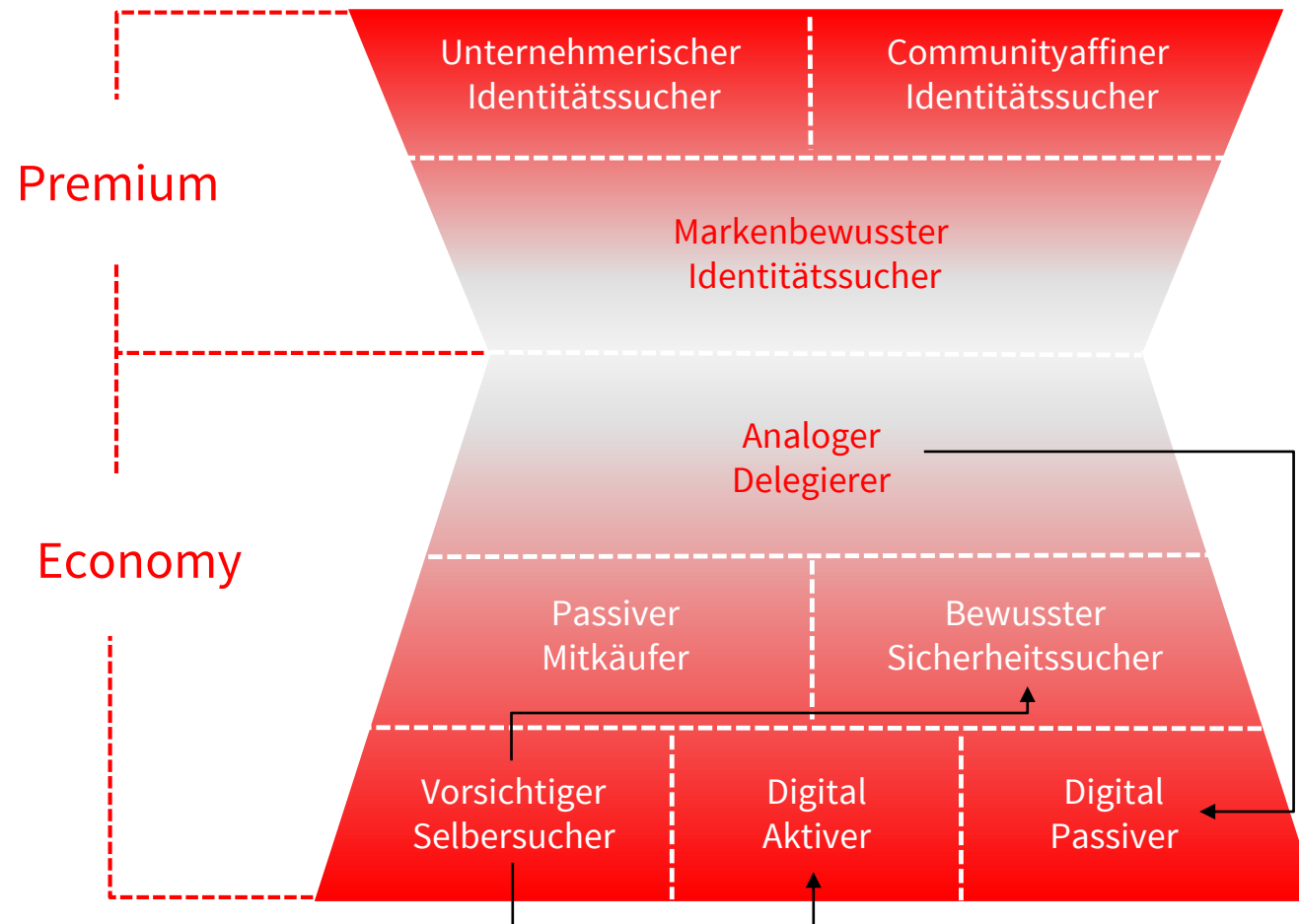
2bAHEAD  
tomorrowing your business

# KUNDENSEGMENTE DES SMART HOME



SCHLENTZER & KÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



QUALITÄT + KOMPETENZ + FLEXIBILITÄT



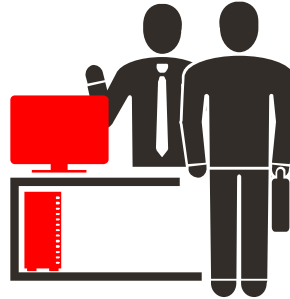
# WANDERUNG DER KUNDENSEGMENTE

Die Attraktivität und Leistungsfähigkeit digitaler Kommunikationswege wächst



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



- Unternehmen nutzen die digitalen Wege vermehrt, um mit ihren Kunden in den Dialog zu treten.
- Für den vorsichtigen Selbersucher wird es mit dem Rückzug von Anbietern schwieriger seine Bedürfnisse befriedigen zu können.
- Diese Kunden wandern, aufgrund einer ähnlichen Haltung bezüglich der eigenen Mitgestaltung, entweder in das Segment des Digital Aktiven, oder aber sie wandern zu den bewussten Sicherheitssuchern.
- Das heutige Standardsegment ist in der neuen Typologie zunächst im Segment des analogen Delegierers zu verorten.
- Es wandern analoge Delegierer in das Segment des Digital Passiven.

# Kundensegmente Smart Home

ECONOMIE



SCHLENTZER & RÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



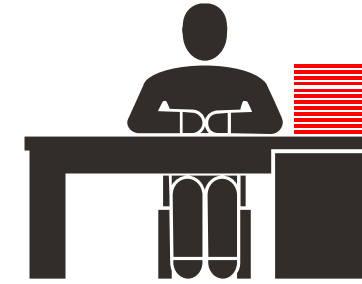
**Vorsichtiger Selbersucher**

Durch den Einsatz smarterer Technologien verspricht er sich vor allem eine Gefahrenabwehr. Mit der Suche nach einer geeigneten Lösung für die Gestaltung seines Zuhauses verbringt der vorsichtige Selbersucher sehr viel Zeit. Er möchte keine Daten freigeben und vertraut Funk- und Cloud-Lösungen nicht.



**Der digital Aktive**

Der digital Aktive ist sehr technologieaffin. Er will sich sein Smart Home selber zusammenstellen und hat daher einen hohen Bedarf an Modularität. Er erwartet ein hohes Maß an Flexibilität. Dies beinhaltet auch, dass er On Demand Funktionen oder Lizenzen hinzubuchen oder abbestellen können möchte. Der digital Aktive ist bereit, auch mehrere Apps zur Steuerung seiner Smart Home-Lösung zu nutzen.



**Der digital Passive**

Von seinem Smart Home erwartet er, dass es seine Bedürfnisse und Emotionen erkennt, analysiert und individuell auf diese reagiert. Er erwartet vollständige Installation und einfache Handhabung. Hohe Automatisierung und geringer Aktivitätslevel sind gewünscht.

# Kundensegmente Smart Home

ECONOMIE



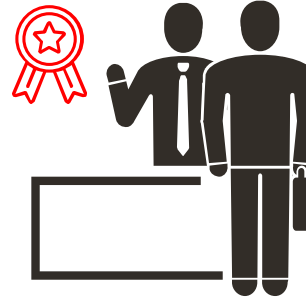
**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



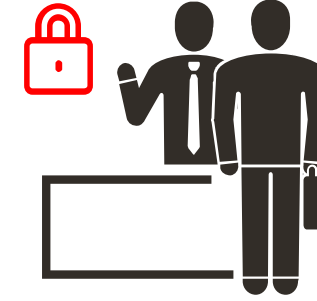
## Der passive Mitkäufer

Der passive Mitkäufer hat noch kein explizites Bedürfnis nach smarten Lösungen. Er benötigt eine starke Hinleitung zum Produkt und einen externen Kaufimpuls. Dem passiven Mitkäufer müssen daher die Vorteile von Smart Home-Lösungen klar kommuniziert und seine Bedürfnisse geschürt werden.



## Der bewusste Sicherheitssucher

Sein Smart Home muss ihm Abwehr von Gefahren, Einfachheit und Flexibilität gewähren. Diese sind aus seiner Sicht die drei zentralen Versprechen des Smart Home. Der bewusste Sicherheitssucher ist unabhängig und selbstbestimmt. Er sammelt Informationen analog und im Internet auf den Webseiten sowie auf Vergleichsportalen. Er stellt sich bewusst seine Lösung zusammen.



## Der analoge Delegierer

Die zentralen Sicherheitsversprechen seines Smart Home sind Gefahrenabwehr, Einfachheit und Komfort. Er geht zu einem menschlichen Experten seines Vertrauens und lässt sich beraten. Dies ist die Chance für Dienstleister, die dem analogen Delegierer das Smart Home zusammenstellen, es einrichten, managen und letztlich auch warten.

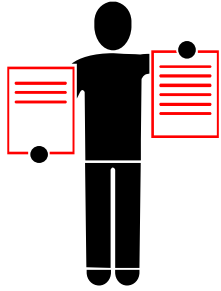
# Kundensegmente Smart Home

Premium



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



## Der markenbewusste Identitätssucher

Für markenbewusste Identitätssucher basiert das Gefühl von Sicherheit auf Marken und ihren Versprechen. Die Marke und das damit verbundene Image ersetzen den Aufwand, sich selbst sachlich mit einem Thema auseinanderzusetzen. Dieses Kundensegment möchte gegenüber den eigenen Peers seine Identität mithilfe von Markenprodukten demonstrieren.



## Der unternehmerische Identitätssucher

Sicherheit bedeutet für den unternehmerischen Identitätssucher, sich auf das Angebot seines Identitätswirts verlassen zu können. Er findet sein gesuchtes Sicherheitsversprechen in Smart Home-Lösungen von Unternehmen, denen er bereits vertraut. Um ihn als Kunden zu gewinnen, ist es für Smart Home-Anbieter ratsam, strategische Kooperationen zu pflegen, insbesondere weil die Daten des Kunden beim Identitätswirt liegen



## Der communityaffine Identitätssucher

Der communityaffine Identitätssucher definiert seine Identität maßgeblich über die Zugehörigkeit zu einer besonderen Community, die seine Wertvorstellungen teilt. Für die Vertriebsstrategie von Unternehmen bedeutet dies, sich in Netzwerken der gewünschten Nutzer zu etablieren oder aber den Kunden dieses Premium-Segments eine geeignete Plattform zu bieten, um sich in ihrer Community zu organisieren.

# Verknüpfung Kundensegmentierung Smart Home mit Sicherheitsversprechen



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

	Analoger Delegierer	Bewusster Sicherheitssucher	Passiver Mitkäufer	Digital Passiver	Digital Aktiver	Vorsichtiger Selbersucher
Das sichere Gebäude wehrt Gefahren ab	✓	✓				✓
Das sichere Gebäude wird einfach	✓	✓		✓	✓	
Das sichere Gebäude steigert Komfort	✓			✓		
Das sichere Gebäude wird flexibel		✓		✓	✓	
Das sichere Gebäude wird effizient				✓		✓
Das sichere Gebäude fördert die Gesundheit seiner Nutzer				✓		
Das sichere Gebäude wird integraler Teil des Lebens				✓		

# Kundensegmente Smart Building

ECONOMIE



SCHLENTZER & RÜHN

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



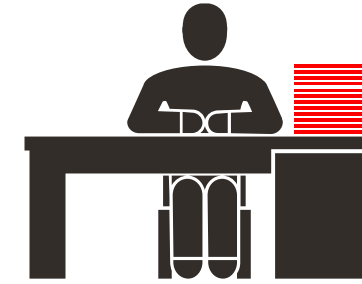
## Vorsichtiger Selbersucher

Sie stehen einem Smart Building eher skeptisch gegenüber. Ihr größtes Bedürfnis ist es, mittels Technologie effizienter zu werden. Neben Effizienz zählen Einfachheit und Gefahrenabwehr zum Sicherheitsversprechen. Die Umsetzung von Privacy by Design ist von elementarer Bedeutung. Ausserdem möchte der vorsichtige Selbersucher stets eingreifen können.



## Der digital Aktive

Digital Aktive sind Unternehmen, die sich mit digitalen Lösungen auskennen und diese gern nutzen. Sie sind sehr technologieaffin, sind informiert und suchen das für sie beste Angebot. Dieses Kundensegment will sich Module auswählen, sie individuell zusammenstellen, wieder austauschen können und flexibel bleiben. Diese Unternehmen empfinden mehr Automatisierung als bequemer und effizienter.



## Der digital Passive

Sicherheit bedeutet für digital passive Unternehmen vor allem, sich nicht selbst kümmern zu müssen. Aus ihrer Sicht ermöglicht eine Steigerung der Automatisierung des Gebäudes eine Entlastung der Arbeitnehmer und gleichzeitig eine Steigerung ihrer Produktivität und Kreativität. Digital passive Unternehmen sind sehr technologieaffin. Mit ihren Kooperationspartnern wollen sie sich schnell und einfach vernetzen können

# Kundensegmente Smart Building

ECONOMIE



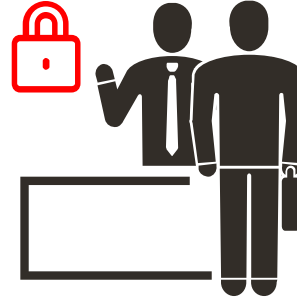
**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



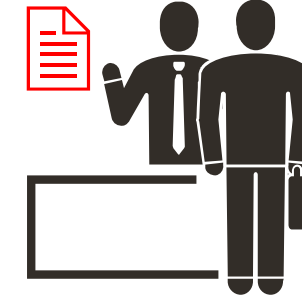
## Der passive Mitkäufer

Unternehmen dieses Segments haben noch kein explizites Bedürfnis nach einem Smart Building gezeigt. Folglich wollen sie auch keinen erheblichen Mehrpreis für die Smartness bezahlen. Wenn ihnen die Funktionen jedoch zur Verfügung stehen, benutzen diese Unternehmen sie auch gern.



## Der bewusste Sicherheitssucher

Für Unternehmen aus dem Segment der bewussten Sicherheitssucher bedeutet Sicherheit vor allem Unabhängigkeit, Selbstbestimmung und Datenschutz. Sie stellen sich bewusst ihre Lösung zusammen und wollen selbst bestimmen, welchen Bereich ihres Gebäudes sie smart gestalten und welchen nicht. Diese Unternehmen wollen flexibel entscheiden, wann welcher Sicherheitslevel eingestellt wird.



## Der analoge Delegierer

Der analoge Delegierer möchte sein Smart Building so einfach wie möglich umsetzen. Sicherheit bedeutet für ihn, einen menschlichen Berater verfügbar zu haben. Er erwartet, dass ein Generalunternehmer, ein Makler oder ein anderer Dienstleister ihm sein Smart Building plant, installiert, steuert und verwaltet.

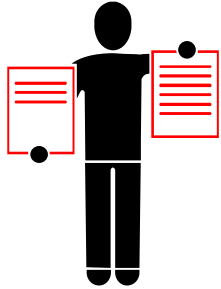
# Kundensegmente Smart Building

Premium



**SCHLENTZER & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



## Der markenbewusste Identitätssucher

Das Gefühl von Sicherheit basiert für Unternehmen aus dem Segment der markenbewussten Identitätssucher auf dem Markenimage des Smart Building-Anbieters. In seinem Markenversprechen sehen diese Unternehmen die Chance, gegenüber ihren eigenen Kunden ein gewisses Sicherheitsversprechen zum Ausdruck zu bringen.



## Der unternehmerische Identitätssucher

Unternehmerische Identitätssucher suchen dieselben Sicherheitsversprechen wie ihre Kunden. Wenn ihre Kunden nach Gefahrenabwehr, Komfort oder Effizienz suchen, richten sie diese Ansprüche an Anbieter des Smart Building. Sicherheit bedeutet für ihn, mit der Smart Building-Lösung gezielt seine Kunden ansprechen zu können.



## Der communityaffine Identitätssucher

Auch für communityaffine Identitätssucher bedeutet Sicherheit, die Bedürfnisse ihrer Kunden mit einer Smart Building-Lösung gezielt adressieren zu können. Im Kontrast zu unternehmerischen Identitätssuchern versuchen diese Unternehmen nicht, sich über ein Unternehmen und dessen Image zu definieren, sondern über die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Community.



# Verknüpfung Kundensegmentierung Smart Building mit Sicherheitsversprechen



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

	Analoger Delegierer	Bewusster Sicherheitssucher	Passiver Mitkäufer	Digital Passiver	Digital Aktiver	Vorsichtiger Selbersucher
Das sichere Gebäude wehrt Gefahren ab		✓		✓	✓	✓
Das sichere Gebäude wird einfach	✓			✓	✓	✓
Das sichere Gebäude steigert Komfort				✓	✓	
Das sichere Gebäude wird flexibel		✓			✓	
Das sichere Gebäude wird effizient				✓		✓
Das sichere Gebäude fördert die Gesundheit seiner Nutzer						
Das sichere Gebäude wird integraler Teil des Lebens						

# Kundensegmente Smart Building

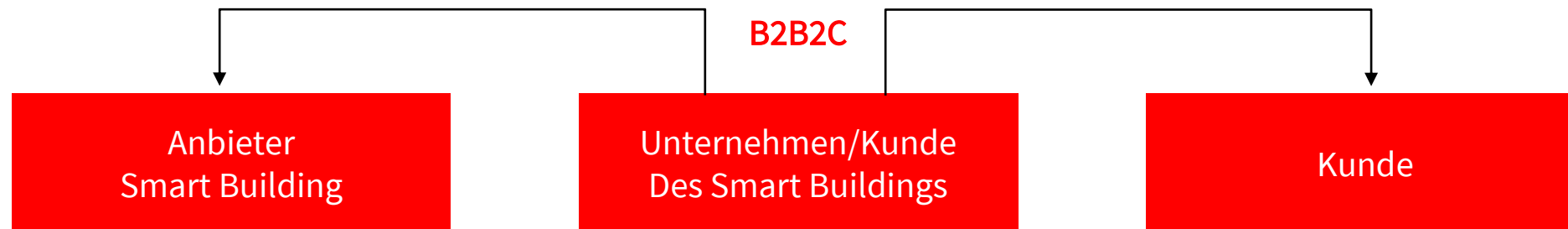
## Premium



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

- Das Premiumsegment verläßt die Preis-Leistungs-Logik. Identitätsmanagement treibt die Premiumsegmente.
- Wie auch beim Smart Home sind Kunden in diesen Segmenten der markenbewusste Identitätssucher, der unternehmerische Identitätssucher und der communityaffine Identitätssucher.
- Für alle Premiumsegmente im Smart Building-Bereich gilt, dass der Anbieter des Smart Building auch für den eigenen Kunden (aus Sicht des Smart Building-Anbieters: B2B2C) attraktiv ist.



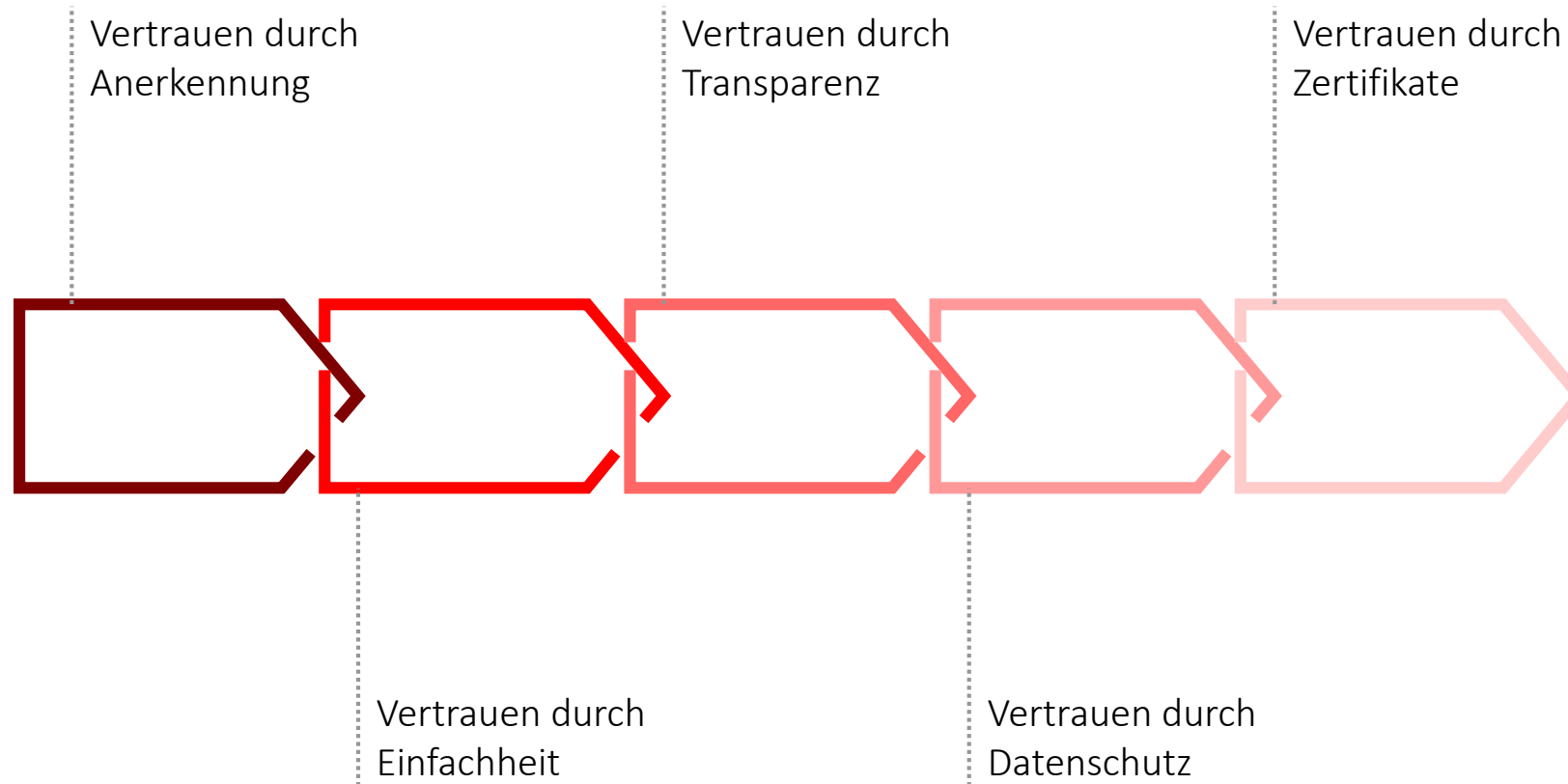
# Vertrauen

## Fünf Themenfelder



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



# GESCHÄFTSMODELLE

## Planung von Smart Building



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

- Durch den Einsatz smarterer Technologien steigt die Komplexität der Smart Building. Für die Baubranche bedeutet dies ein Umdenken. Es geht über die herkömmlichen Baumaßnahmen hinaus um die Vernetzung der Gewerke und Systeme und das Abbilden dieser in der Planung.
- Das Building Information Modelling (BIM) ermöglicht eben dieses Gesamtgebäudeverständnis. Es bildet den gesamten Lebenszyklus eines Smart Building ab – vom Entwerfen und Planen, über den Bau bis hin zum Betrieb.
- Das BIM ist selbstverständlich nur ein Beispiel für eine digitale Plattform, welche die Planung von Smart Building effizienter gestaltet. Es wird in Zukunft auch andere Plattformen geben, welche diesen Anspruch bedienen.
- Bis 2026 wird sich eine solche digitale Plattform durchgesetzt haben. Eine solche Software treibt das digitale Planen und Bauen. Sie macht die Planung transparenter, übersichtlicher und genauer. Die Errichtung von Smart Building und Smart Home wird damit einfacher und ihre Verbreitung somit vorangetrieben

# GESCHÄFTSMODELLE

## Smart City



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

- Ein wesentliches Ziel der Smart City ist die Steigerung der Energieeffizienz und letztlich die Verringerung des ökologischen Fußabdrucks.
- Sichere Gebäude können einen Beitrag zur Energieeffizienz der Smart City leisten. Dieser Effekt wird vergrößert, sobald die Gebäude vernetzt werden. Smart Home und Smart Building bieten einen gewissen Selbstversorgungsgrad an Wärme und Elektrizität.
- Mittels eines smarten Energiemanagements kann entschieden werden, wie viel Energie für den Selbstverbrauch genutzt wird, wann sie gespeichert und wann sie in das Netz eingespeist wird.
- Die Vernetzung von sicheren Gebäuden in einer Smart City ermöglicht es ebenfalls, dass die smarte Stadt selbst die Gebäude über Gefahrensituationen informiert.



SMART CITY IST DER  
ZUSAMMENSCHLUSS VON DIGITALEN UNTERNEHMEN,  
DIGITALEN  
GEBÄUDEN UND DIGITALEM VERKEHR.  
DAS GEHÖRT ZUSAMMEN.

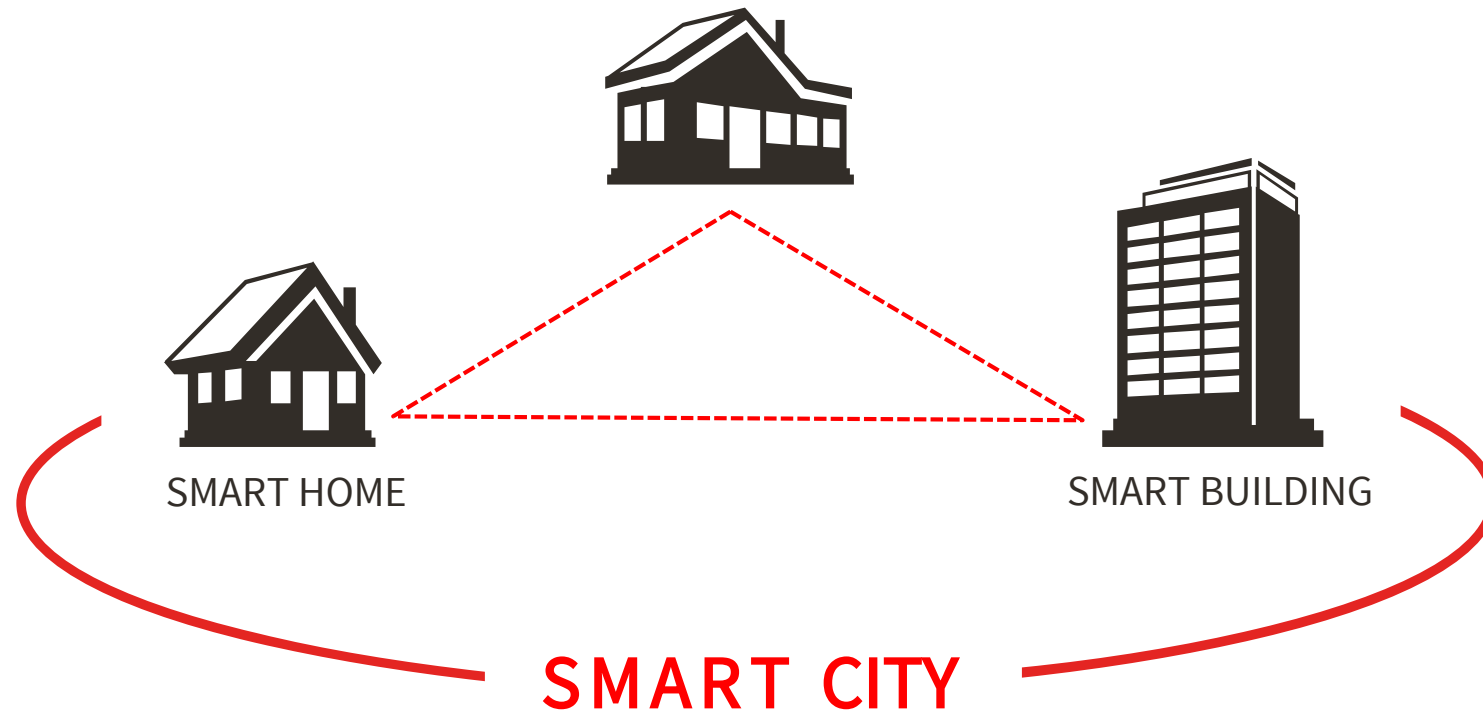
Marcus Kottinger, Solutions Architect, Industry 4.0 / Life Science, IBM Watson IoT

# Smart Home und Smart Building in der Smart City



**SCHLENTZER & RÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen



# DIE KOOPERATIONSPARTNER

## Schlentzek & Kühn

Seit über 20 Jahren liefert und implementiert die Schlentzek & Kühn GmbH mit Sitz in Berlin maßgeschneiderte Brandschutz- und Sicherheitslösungen für Industrie, Gewerbe und öffentliche Auftraggeber.

Das Leistungsspektrum reicht von moderner Brandmelde- und Löschtechnik, natürlicher Entrauchung über automatisierte Fassaden bis hin zur Instanthalung und zum Notfallservice.

Als zertifizierter Errichter und Systemintegrator arbeitet Schlentzek & Kühn ausschließlich mit renommierten Produkt- und Systemlieferanten zusammen, die über ein ausgereiftes, solides Produktsortiment verfügen – im Sinne der Qualität, Kontinuität und Investitionssicherheit.



**SCHLENTZEK & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

Ansprechpartner:

**Christian Kühn**

Geschäftsführer

Schlentzek & Kühn GmbH

Waltersdorfer Straße 105, 12526  
Berlin

Telefon +49 30 44362315

E-Mail: [c.kuehn@sicherheit.sk](mailto:c.kuehn@sicherheit.sk)





**SCHLENTZEK & KÜHN**

Brandschutz- und Sicherheitslösungen

# VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

SCHLENTZEK & KÜHN GMBH

Frank Schlentzek | Christian Kühn

Waltersdorfer Straße 105 | D-12526 Berlin

Tel.: +49.30.4436230 | Fax: +49.30.44362390

E-Mail: [info@sicherheit.sk](mailto:info@sicherheit.sk)