

Mevrouw,
Meneer,

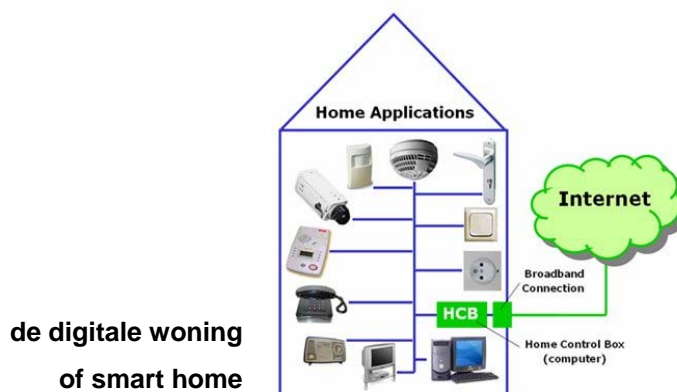
Op 22 oktober organiseerde VNBS een infosessie over “Home automation als aanbodkanaal voor e-services voor babyboomers”. Sprekers waren de heer Filip Van Bel, Business Development Manager bij fifthplay, en de heer Dirk Steel, CTO bij Siemens Enterprise Networks. Beiden gaven aan de hand van praktijkvoorbeelden een kritisch zicht op de technologische mogelijkheden van home automation enerzijds en het potentieel voor ontwikkeling van e-services anderzijds.

Infosessie “Home automation als aanbodkanaal voor e-services voor babyboomers”

De babyboomergeneratie is klaar voor home automation en e-services

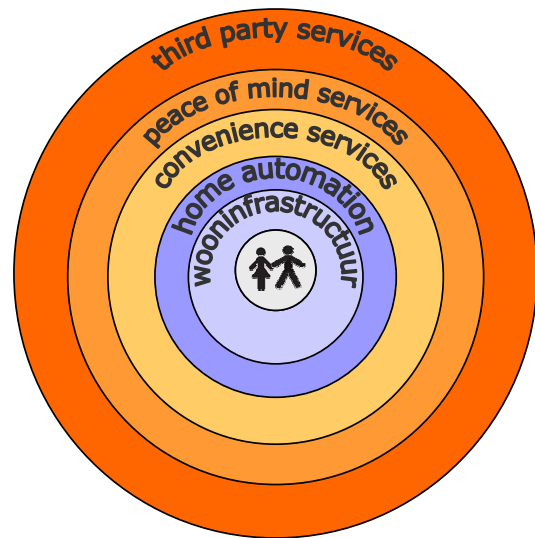
De 50 tot 60-jarigen zijn in Vlaanderen met ongeveer 800.000. Ze vormen een kapitaalkrachtige generatie, met de focus op tijd, comfort en toegang. Babyboomers willen zo lang mogelijk actief zijn en zo lang mogelijk zelfstandig wonen (“active ageing”). Ze hebben een grote waardering voor individualiteit, kwaliteit en creativiteit. Het is de eerste generatie die opgegroeid is met, en geniet van steeds evoluerende technologie.

Home automation (ook: woonhuisautomatisering of domotica) is technologie die elektronische toepassingen en automatisering in de woning integreert. Home automation noch de (e-)services die via home automation gaan, zijn uitgevonden voor de babyboomer, maar ze komen wel tegemoet aan de behoeften en interesses van die zelfde babyboomer. Daardoor vormt deze generatie een potentiële “instap” voor de markt van home automation en e-services. Het POS (Point Of Sales) en POI (Point Of Interest) komen zo op een gemakkelijke manier in de woning.



De services kunnen we grosso modo indelen in 3 categorieën:

1. *convenience services* (*gemaks- en controlediensten*): basisdiensten waarbij verlichting, temperatuur, rolluiken en allerlei apparaten zoals tv op afstand bediend kunnen worden. Deze services kunnen gekoppeld worden aan efficiënter energiebeheer;
2. *peace of mind services* (*“gerustheidsdiensten”*): diensten voor bescherming van woning en bewoners bv. hoge temperaturen, waterlekken, ongewone beweging, ... tot en met te hoge bloeddruk bij een alleenstaande bewoner;
3. *third party arrangements*: meer gesofisticeerde dienstverlening als bewaking, thuiszorg, boodschappendienst, wellness coaching, ticketing, ... Vooral in deze categorie zullen partnerschappen tussen solution leveranciers en serviceleveranciers belangrijk zijn voor de kansen op succes.



“Enable partners to deliver (e-)services @ home” (Filip Van Bel, business development manager van fifthplay)

Fifthplay, lid van de Niko Group, heeft met IRS Woongemak 14 jaar ervaring in home automation en services. IRS Woongemak is een systeem dat in 300 bouwprojecten verwerkt is, voor 12.000 eindgebruikers.



IRS Woongemak, te bedienen met een touchscreen, voorziet in een geïntegreerd pakket van voorzieningen en diensten voor:

- veiligheid
- wooncomfort
- woonservices (boodschappendienst, kledingreiniging, schoonmaken, klussendienst, personal assistant, personal care, ...)
- bewonerscommunicatie
- gebouwbeheer

Uit die toepassing en de feedback van gebruikers heeft het bedrijf veel geleerd over optimale afstemming op gebruikersbehoeften, over gebruiksgemak en servicemix, maar ook over het gehanteerde businessmodel. Er is immers een bepaalde “willingness to pay” bij de gebruiker. Daartegenover staan de inkomstenambities van de verschillende partijen/partners in het business model.

Hierdoor is het bedrijf intussen geëvolueerd van een oplossingenleverancier (een systeem met woonservices) naar een service aggregator. Technologie (bv. een gateway) is niet langer het doel maar wel een middel om een grote variatie aan diensten aan te bieden, organisatiediensten, gemaksdiensten maar ook zorgdiensten (“the shopping mall of services”).

AMBIENT ASSISTED LIVING

Services gekoppeld aan home automation beantwoorden aan evoluerende behoeften naargelang de leeftijdsgroep:

- 40+ comfort services
- 50+ safety & security services
- 55+ health services
- 60+ communication & companion services
- 65+ managed care services

“Breedband en home automation, een exploratie van de mogelijkheden en de vereisten” (Dirk Steel, CTO van Siemens Enterprise Networks)

Home automation moet technische oplossingen brengen voor fundamentele behoeften, onder te brengen in 3 categorieën:

verbondenheid/gezelligheid	<input type="checkbox"/> entertainment
	<input type="checkbox"/> communicatie
	<input type="checkbox"/> interactiviteit
controle/veiligheid	<input type="checkbox"/> bescherming
	<input type="checkbox"/> comfort
kwaliteit/zelfstandigheid	<input type="checkbox"/> welzijn
	<input type="checkbox"/> gezondheid

Met Smart Home kan dit zowel in kosteffectieve alleenstaande oplossingen (Gigaset Home Control) als in end-to-end centraal beheerde oplossingen (Siemens Enterprise Networks + Nokia Siemens Networks). In de praktijk blijkt namelijk dat allerlei apparaten van verschillende leveranciers niet samen werken en dat een geïntegreerd service enabling platform noodzakelijk is.

TV is een handig medium, centraal in de huiskamer, en IPTV is dus erg geschikt voor home services. Alleen is niet duidelijk welke plannen de operatoren hebben met IPTV in functie van hoger genoemde behoeften. Volgens de spreker zal IPTV alles omarmen: PC, mobiel en TV, en zullen de verschillende media van nu transformeren in “The Next Net”. Daarbij zal de focus verschuiven van technologie naar inhoud. Geïndividualiseerde inhoud komt op het voorplan. De consument wordt een “prosumert” (producer of professional + consument) en levert zelf bijdragen aan inhoud.

De technologie maakt nieuwe vormen van communicatie mogelijk. Maar daar wringt het schoentje. IPTV is volledig verschillend per provider (“proprietary”). Interconnectiviteit is voor allerlei nieuwe services een noodzaak. Nieuwe diensten zullen operatoronafhankelijk moeten werken willen ze een kans maken. Closed gardens zijn een beperking voor sociale interactie, en in tegenspraak met het basisconcept van internet.

HGI of Home Gateway Initiative geeft een aanzet tot die noodzakelijke standaardisatie, en kan de beperkingen op de services van meerdere dienstverleners, de overheid en het middenveld inbegrepen, helpen opheffen.



Ook aan meer mobiele componenten van home automation is er behoefte, zodat bijvoorbeeld de service van personalarms ook kan functioneren buiten de woning en de woonomgeving. De Porta is hier een voorbeeld van.

Besluit

Home automation is een veelbelovende opportuniteit voor de ontwikkeling van e-services, maar er is nog een belangrijke evolutie nodig in technologie (interoperabiliteit, standaardisatie, verantwoordelijkheden). De lokale markt is onvoldoende groot om die technologische sprongen te funderen. Ook de gehanteerde businessmodellen vragen een verdere ontwikkeling.

Meer informatie?

Ann D'Haese, projectcoördinator VNBS, ann.dhaese@voka.be

Filip Van Bel, business development manager fifthplay, filip.van.bel@fifthplay.com

Dirk Steel, CTO Siemens Enterprise Networks, dirk.steel@siemens.com

□□ □□□□□□□□□□ □□

Microsoft

PHILIPS

SIEMENS

telenet 