

JAN 2022

PRAXIS BERICHT

BUSINESS CASE smart roof
solutions GmbH

ZUM THEMA „Erweiterung des
digitalen Ökosystems der smart roof
solutions GmbH durch die Integration
innovativer Versicherungsdienstleister“

Projektteam: Sixtine Germain, Nico Hirschle,
Lucas Kellenbenz, Judith Müller

Projektkoordination: Daniel Glunz, Julius Taubert

AUSGANGSLAGE

Die smart roof solutions ist ein noch sehr junges Unternehmen, welches im Januar 2021 gegründet wurde. Dementsprechend befindet sich das Unternehmen aktuell noch im Aufbau einer Kunden- und Vertriebsstruktur. Zukünftig soll mit Versicherungen kooperiert werden, um ein umfassendes Anreizsystem für den Endkunden zu schaffen und Versicherungsdienstleister aus dem Gebäudesektor im Ökosystem dauerhaft einzubinden.

Dahingehend sieht die smart roof solutions Versicherungen in der Zukunft mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert, die eine Zusammenarbeit für beide Parteien attraktiv machen.

Aus diesem Grund ist es für Versicherungen vorteilhaft, wenn sie ihr Geschäftsmodell um digitale Dienstleistungen erweitern. Dafür können sie verstärkt auf Risikopräventionskonzepte setzen, damit nicht nur Kundenerwartungen erfüllt werden, sondern auch ein ökonomischer Mehrwert trotz des steigenden Preisdrucks vorhanden ist. Smart roof solutions sieht an dieser Stelle die Versicherungen gezwungen, sich einen Zugang zu neuartigen digitalen Systemen zu verschaffen, die sie typischerweise nicht selbst besitzen.

Das Mikroprojekt hat das Ziel, ein Konzept eines Geschäftsmodells als Grundlage für eine künftige Kooperation mit Gebäudeversicherungsdienstleistern bzw. deren Abteilungen für Risikomanagement und -prävention zu erarbeiten.

Es ist so zu gestalten, dass Versicherungsdienstleister bereit sind, am digitalen Ökosystem der smart roof solutions zu partizipieren und ihren Kunden, den Versicherungsnehmern, ebenfalls einen unmittelbaren Mehrwert bieten können.

Zudem ist zu analysieren, welche Daten und Informationen den Versicherungen für eine mögliche Kooperation bereitgestellt werden müssen. Für die Versicherungen ist der Zugriff auf bestimmte Daten wichtig, damit diese auch einen neuen Service für den Versicherungsnehmer entwickeln können. Dahingehend ist der Mechanismus des digitalen Ökosystems aufzuzeigen, wie die Versicherungen ein effizientes Präventionsmanagement sowie eine sensorgesteuerte Risikobewertung durchführen können. Im letzten Schritt ist zu beurteilen, ob tatsächlich ein zusätzlicher Kaufanreiz für den Endkunden mittels einer Kooperation mit den Versicherungsdienstleistern besteht. So soll geprüft werden, ob der Endkunde von smart roof solutions einen weiteren Mehrwert durch den Einsatz des intelligenten Monitoringsystems in Form einer Versicherungsreduktion hat.

ANALYSE

Nach einer kurzen Einarbeitung in die Thematik mit dem Start-up smart roof solutions inklusive eines Gesprächs mit den Geschäftsführern des Unternehmens wurde im ersten Schritt das Geschäftsmodell erarbeitet. Im zweiten Schritt erfolgte eine Recherche bezüglich möglicher Versicherungsanbieter.

Um die interessierten Anbieter von der Idee des Start-ups zu überzeugen, wurden mehrere Gespräche geführt. Dabei wurden Zahlen, Daten und Fakten ausgetauscht sowie mögliche Formen einer Kooperation erarbeitet. Zusätzliche Erkenntnisse ergab eine Marktbeobachtung, inwiefern diese Idee der Flachdachzustandsüberwachung bereits auf dem Markt vorhanden ist und wie eine solche Zusammenarbeit in der Praxis aussehen kann. Durch diese Marktbeobachtung konnte das potenzielle Interesse bzw. der Mehrwert des Konzeptes für die Versicherungen besser eingeordnet werden. Dazu wurden umweltbedingte Einflussfaktoren erarbeitet und analysiert, die sich relevant auf das Geschäft von smart roof solutions auswirken könnten. Die Einflussfaktoren wurden anhand einer PESTEL-Analyse untersucht. Innerhalb der PESTEL-Analyse werden die politischen (P), ökonomischen (E), sozial-kulturellen (S), technologischen (T), ökologischen (E) und legalen (L) Einflussfaktoren betrachtet, wie in der nachfolgenden Abbildung in der Praxisanwendung zu sehen ist.

P	E	S	T	E	L
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Forschungen und Entwicklungen im Smart-Home Bereich ✓ Staatliche Vorgaben zur Schonung von Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mehr Daten für eine bessere Entscheidungsgrundlage ✓ Wenige Wettbewerber ✓ Akzeptanz von digitalen Servicesystemen steigt 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Angst vor Datenmissbrauch ✓ Geringe Akzeptanz bzw. Bereitschaft für Veränderungen ✓ Vertrauen als Basis für die Zusammenarbeit 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wachsende Datenmengen und effektivere Datennutzung ✓ Hohe Anforderungen an Datensicherheit und Datenschutz 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rohstoffe am Dach bleiben erhalten (keine Erneuerung) ✓ Hohe Rohstoffpreise ✓ Verbesserung von Energieeffizienz und Nachhaltigkeit (Lebenszyklus des Daches steigt) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unklare Vertragsausgestaltung bzgl. Urheberrecht, Haftung, Risikoverteilung ✓ Gesetzesbauverordnung

Abbildung 1: PESTEL-Analyse

Außerdem wurde das Digital Business Model Screen Model genutzt, um einen Einblick in das Geschäftsmodell zu erhalten. Das Modell besteht aus acht Elementen und ist auf die smart roof solutions GmbH übertragen worden, wie in der nachfolgenden Abbildung dargestellt ist.

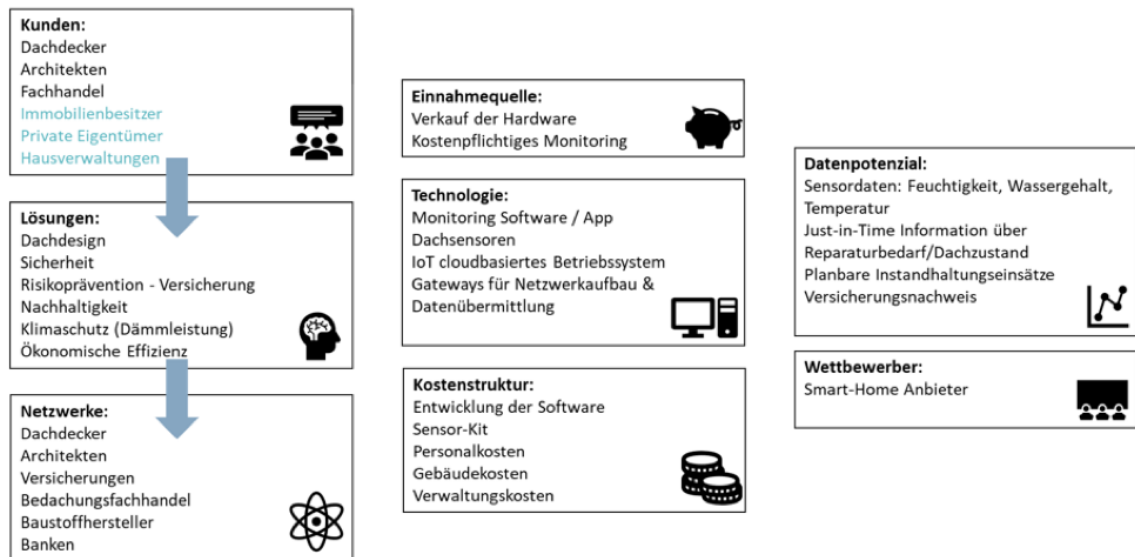


Abbildung 2: Digital Business Model Screen der smart roof solutions GmbH

Damit wurde der Nutzen einer Zusammenarbeit aus der Perspektive des Unternehmens und der Versicherungen beleuchtet und mit einem theoretischen Ansatz ausformuliert, wie eine Kooperation zwischen Versicherungen und der smart roof solutions aussehen kann.

FAZIT

Die Ergebnisse zeigen, dass sich eine Zusammenarbeit zwischen einem Wirtschaftsunternehmen wie der smart roof solutions GmbH und einem Anbieter von Gebäudeversicherungen schwierig gestaltet. Dies ist dadurch begründet, dass der reine „natürliche“ Verschleiß am Dach keinen Schadensfall darstellt, den Versicherungen tragen müssen. D. h., wenn am Dach ein Schaden entsteht, welcher nicht direkt auf die Auswirkungen eines extremen Unwetters zurückzuführen ist, so haftet nicht die Versicherung und der Besitzer muss hierfür privat aufkommen. Dieser Umstand hat die Folge, dass das Einsparpotenzial der Sensortechnik für Versicherungen nicht eindeutig ersichtlich ist. Außerdem sind bislang noch zu wenig Erfahrungswerte und Daten vorhanden, die eine aussagekräftige Auskunft über das zu erwartende Einsparpotenzial geben können. Es ist jedoch festzuhalten, dass diese Kooperationsidee bei großen Hausverwaltungen oder Unternehmen großes Einsparpotenzial besitzt. Die Sensortechnik von smart roof solutions könnte frühzeitig Schäden oder Mängel melden, bevor sie sich zu einem großen Schadensfall entwickeln.

BUSINESS CASE SMART ROOF SOLUTIONS GMBH

ZUM THEMA „ERWEITERUNG DES DIGITALEN ÖKOSYSTEMS DER SMART ROOF SOLUTIONS GMBH DURCH DIE INTEGRATION INNOVATIVER VERSICHERUNGSDIENSTLEISTER“

Projektteam

Sixtine Germain
Nico Hirschle
Lucas Kellenbenz
Judith Müller

Projektkoordination

Daniel Glunz
Julius Taubert

Kontakt

Telefon

07531 206 318

E-Mail

smart-service-bw@htwg-konstanz.de

Service Innovation Campus

sic.htwg-konstanz.de

Kompetenzzentrum

smart-service-bw.de

Ein Projekt von:



Unterstützt durch:



Baden-Württemberg
MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS