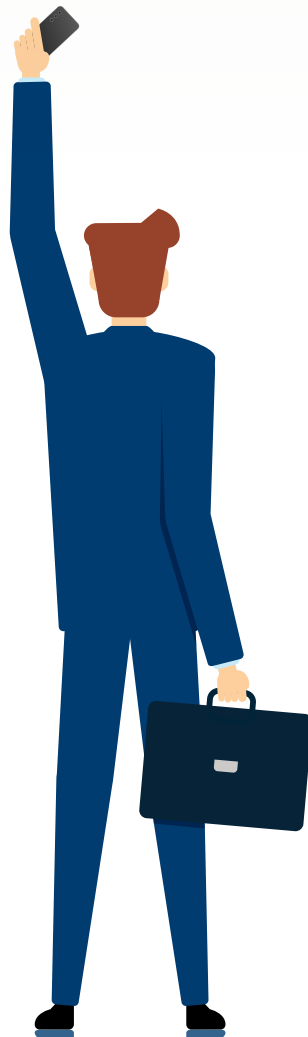


«Schlüssellos aufgesperrt – ist Deutschland bereit für Smart Locks?»

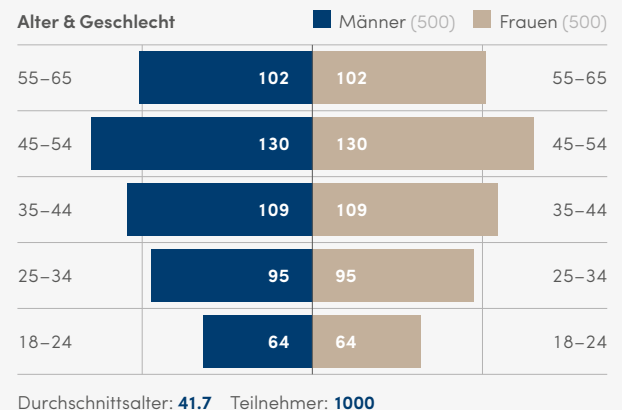
Whitepaper mit
Insights aus einer national-
repräsentativen Umfrage unter
deutschen Endverbrauchern von Juni 2021
zum Thema Smart Locks als Teil eines
Smart Home.



Insights und Learnings für Entscheider im Bereich Smart Home und Smart Locks

Smart Locks sind eines der Trendprodukte im Bereich Smart Home. Ein riesiger Wachstumsmarkt – und ebenso ein Bereich, der für viele Verbraucher noch vages Neuland ist. **Hersteller von Smart Locks, aber auch (Wohn-)immobiliengesellschaften** stellen sich die Frage: Wie reif sind die Verbraucher für Smart Home Produkte wie Smart Locks?

Dem ist LEGIC gemeinsam mit dem Marktforschungsunternehmen Appinio nachgegangen und hat 1.000 Deutsche repräsentativ (nach Alter und Geschlecht) befragt¹. Entsprechend war es Ziel dieser Studie, mehr über die Market-Readiness von Smartlocks zu erfahren. Die wichtigsten Ergebnisse sind im Folgenden für Sie zusammengefasst.



! Gerne stellen wir sämtliche Befragungsergebnisse in einem smarten Online-Tool zur Verfügung, sodass Sie selbst Fragen filtern und Ergebnisse kombinieren können. Schreiben Sie hierzu einfach eine E-Mail an: smartcity@legic.com

43%

suchen regelmässig ihren Schlüssel, während sie vor der Tür stehen.

Grosses Thema: Schlüssel suchen, verlieren, ausgesperrt ...

Unabhängig von der Wohnsituation (ca. 39% Wohneigentum, 60% zur Miete) findet es mehr als die Hälfte der Befragten nervig, den Wohnungs- bzw. Haustürschlüssel zu suchen – was ganze 43% auch regelmässig tun müssen, während sie vor der eigenen Tür stehen. Und immerhin 20% verlieren ihren Schlüssel «immer mal wieder», ebenso viele «schliessen sich häufig aus».

20%

verlieren den Schlüssel immer mal wieder oder sperren sich aus.

Das erklärt, warum die dem Klischee nach so gut organisierten Deutschen dem Konzept eines elektronischen Schlosses ohne physischen Schlüssel einiges abgewinnen können: Immerhin **70%** wissen mindestens in etwa, was ein Smart Lock ist. Ganze **63%** sind bereit, ein Smart Lock zum angemessenen Preis für ihre Wohnungs- oder Haustür zu kaufen.

Erwähnenswert ist dabei allerdings auch, dass rund **29%** tatsächlich noch nie etwas davon gehört haben. Und in der kaufkräftigen Zielgruppe der 55- bis 65-Jährigen liegt der Anteil der «Unwissenden» sogar bei knapp **37%** – nur **2%** besitzt bereits ein Smart Lock.

Was ist ein Smart Lock?

Ein Smart Lock ist ein elektromechanisches Türschloss, das sich durch ein autorisiertes Smartphone kontaktlos entsperren oder schliessen lässt. Die Funktionen umfassen:

- ✓ Einfaches, drahtloses und sicheres Öffnen und Schliessen mit dem Smartphone möglich
- ✓ Einige Modelle lassen sich auch mit Tastatur oder Schlüsselanhänger öffnen und schliessen
- ✓ Neue Zugangsberechtigungen können einfach vom Besitzer an andere Personen vergeben und widerrufen werden
- ✓ Zeitlich begrenzte Zugänge können an andere vergeben werden
- ✓ Benachrichtigungen an autorisierte Smartphone-Besitzer, wenn das Schloss entsperrt/geschlossen wird

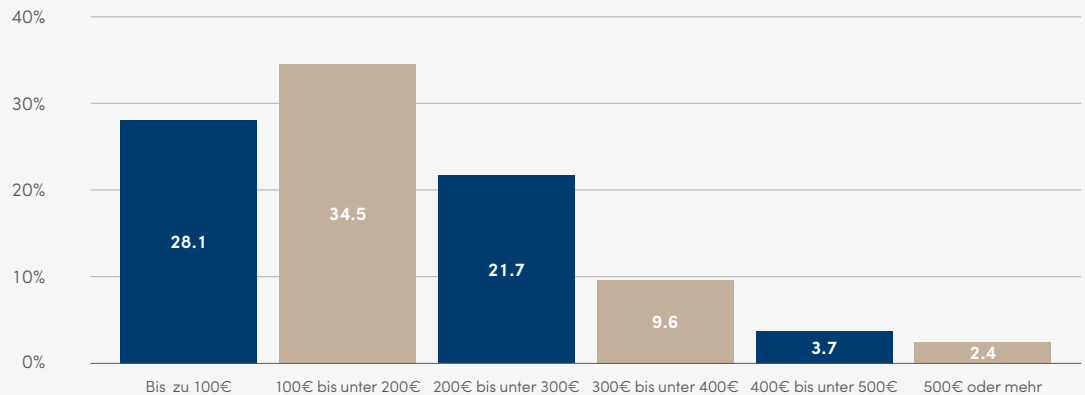
Smart Locks können in der Regel durch den Endverbraucher installiert werden und sind mit den meisten Eingangstüren kompatibel. Die Montage erfordert wenig Fachkenntnisse und keine speziellen Werkzeuge.

¹Hinweis zur Datenbasis: Differenzen zu vollen 100% erklären sich durch Auslassungen mangels Relevanz. Zur besseren Lesbarkeit sind alle Prozentzahlen kaufmännisch auf volle Zahlen gerundet.

Positiv: Etwa 60% der Befragten sind bereit, ein Smart Lock zum angemessenen Preis für ihre Wohnungs- oder Haustür zu kaufen

Doch was halten die Verbraucher für einen «angemessenen Preis»?

Wir haben gefragt: Was wären Sie höchstens bereit, für ein Smart Lock zu bezahlen?



Bemerkenswert ist, dass die Preisbereitschaft bei der Zielgruppe «Ü40» trotz steigender Kaufkraft absinkt. So ist die Preisgrenze von bis zu 100€ in der Gruppe der 45- bis 54-Jährigen fast 8% höher als beim Durchschnitt (28%). Dies passt zu der vorher beschriebenen sinkenden Produktkenntnis, je älter die Zielgruppe wird.

Bei den 18- bis 24-Jährigen wird bei genauerem Hinsehen übrigens deutlich, dass diese Gruppe höhere Preise ab 200€ aufwärts erwarten bzw. akzeptieren würde. (Solche und weitere Filter können Sie übrigens im eingangs benannten Online-Tool selbst vornehmen. Eine einfache E-Mail an LEGIC genügt).

Was sind Hauptargumente, ein Smart Lock zu nutzen?

(Bis zu 3 Antworten waren möglich)

Die wichtige Botschaft ist hier, dass Sicherheit als übergreifendes Hauptargument für Smart Locks deutlich heraussticht – insbesondere, je älter die Befragten werden.

Doch auch das Thema Komfort steht hoch im Kurs: Jeder zweite Befragte findet Smart Locks bequemer als herkömmliche Schlösser und sieht dies als Hauptargument für eine entsprechende Anschaffung.

Bequemlichkeit – kein Schlüssel mehr benötigt	50.2%
Sicherheit davor, sich auszusperren	41.1%
Sicherheit davor, den Schlüssel nicht mehr zu verlieren/verlegen	39.1%
Sicherheit davor, dass Unbefugte keine Schlüsselkopien erstellen	32.9%
Wow-Faktor – ein Smart Lock käme gut an	14.7%
Spassfaktor – ich hätte Spass daran, ein Smart Lock zu benutzen	15.8%
Flexibilität – ich könnte Zutrittsberechtigungen flexibel zuteilen und löschen (Besuch, Nachbar, Haushalshilfe...)	29.6%

Ein **Online Smart Lock** ist übers WLAN mit dem Internet verbunden. Der Vorteil von Online Smart Locks besteht darin, dass die Tür auch aus der Ferne geöffnet und geschlossen werden kann. Ausserdem ist eine Echtzeitüberwachung möglich.



Online vs. Offline Smart Lock?

Ein **Offline Smart Lock** ist nicht mit dem Internet verbunden. Der Vorteil besteht hier darin, dass es nicht über das Internet gehackt werden kann. Zudem halten die Batterien länger und das Schloss lässt sich schneller auf- und zuschliessen als ein Online Smart Lock.



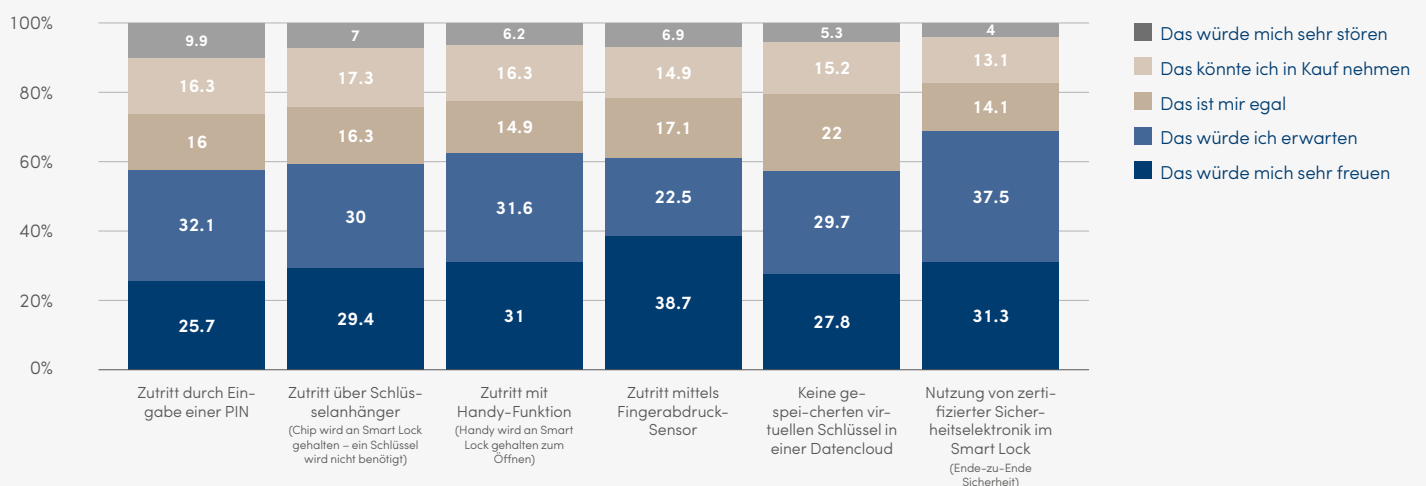
Mehr als **60% der Befragten** tendieren zu einem Offline Smart Lock, wobei hierbei fast **30%** eindeutig ein Offline Produkt präferieren. – während sich lediglich **5%** der Befragten sich eindeutig für ein Online Smart Lock entscheiden würden.

Dem eigenen handwerklichen Geschick wird indes mehr zuge-
traut als vermeintlich unsicherer Online-Datenübertragung:
Mehr als **60%** der Befragten würden sich selbst die Installation eines Smart Locks problemlos zutrauen.

Features & Benefits: Was ist den Deutschen wichtig?

Welche Variante eines Smart Locks auch immer: Die Frage nach gewünschten (und im Umkehrschluss eher störenden bzw. unnützen) Funktionen und Vorteilen eines Smart Lock Produkts zeichnen bei den Befragten ein interessantes Bild: Der Zutritt mit Handy-Funktion ist von allen Zutrittsarten am beliebtesten,

wobei alle Zutrittsarten recht dicht beieinander liegen und von ca. 60% der Befragten positiv bewertet werden. Fast 60% der Befragten sehen die Speicherung von virtuellen Schlüsseln in einer Datencloud nicht so gerne – und rund 70% erwarten eine sichere Ende-zu-Ende Verschlüsselung im Smart Lock.



Fazit

Das Interesse der deutschen Verbraucher an Smart Home Produkten wie einem Smart Lock kann als hoch bezeichnet werden. Zudem ist der Schluss naheliegend, dass die wichtigsten Trends und Tendenzen aus dieser Umfrage für Zielgruppen anderer Geographien und Nationen durchaus übertragbar sein dürften.

Das laut Befragung «ideale» Smart Lock arbeitet offline, speichert keine Daten in einer Cloud, kostet ca. 150€, lässt sich vollständig mit einem Smartphone steuern und verwendet lediglich zertifizierte Sicherheitselektronik. ■

Eine Studie von **LEGIC**, erhoben mit **appinio**

Über LEGIC

Seit über 25 Jahren ermöglicht LEGIC Identsystems mit Sitz in der Schweiz vielfältige Lösungen für Kunden aus aller Welt. Die Basis unserer hochsicheren Lösungen ist die LEGIC Security Plattform, bestehend aus modernem Schlüsselmanagement, Trusted Services und kontaktlosen Halbleitern. Sie bietet end-to-end Sicherheit für Smartphone- und Smartcard-basierte Zugangs- sowie Mobilitätsprodukte und -services – bis hin zu gemeinsam verwendeter Infrastruktur und industriellen IoT-Anwendungen.

www.legic.com

LEGIC

LEGIC Identsystems AG
Switzerland Phone +41 44 933 64 64 info@legic.com www.legic.com

