

Digitalisierung, der Kostentreiber?

Der nachhaltige Einstieg kombiniert die Vorteile digitaler und mechanischer Schliessanlagen

Classification: Public
Status: Released

Thomas Ruf / Nando Steiner
07/03/2023



Digitalisierung, der Kostentreiber?

Digitale Zutrittslösungen: Effiziente Innovation oder Kostenfalle?



Digitalisierung, der Kostentreiber?

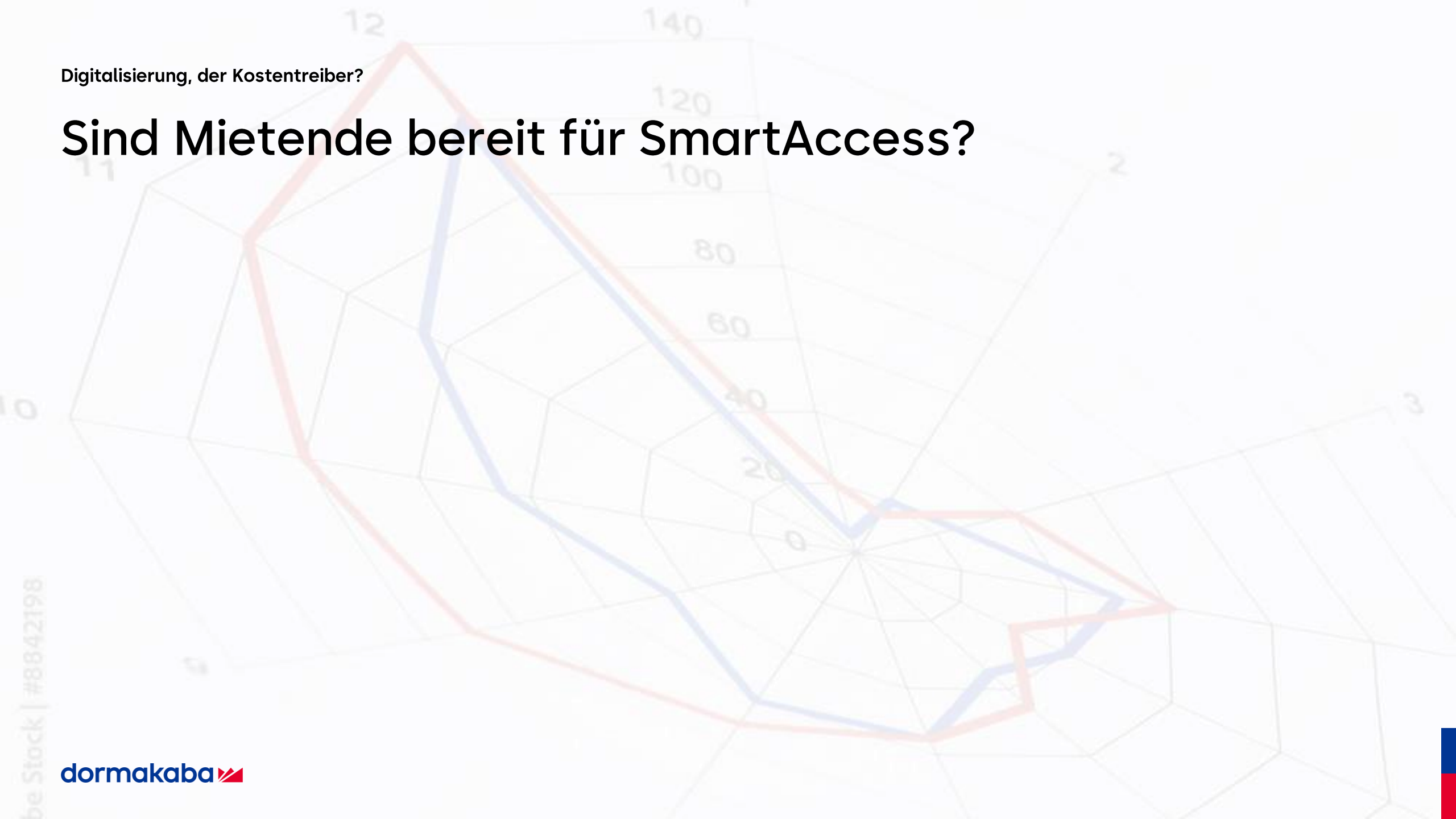
Warum mechanische Schliessanlagen immer noch eine wichtige Rolle spielen



lobe Stock | #346590966

Digitalisierung, der Kostentreiber?

Sind Mietende bereit für SmartAccess?



be Stock | #8842198



Sind Mietende bereit für SmartAccess?

Auswertung der Innovators-Early Adopters

Familien	Ehepaare (ohne Kinder) / 2er WG	Wohn- gemein- schaften	Alleine erziehend	Singles	Total
12	32	2	4	41	91

Auswertung der Early Majority

Familien	Ehepaare (ohne Kinder) / 2er WG	Wohn- gemein- schaften	Alleine erziehend	Singles	Total
15	30	5	2	38	90

Auswertung der Late Majority+Leggards

Familien	Ehepaare (ohne Kinder) / 2er WG	Wohn- gemein- schaften	Alleine erziehend	Singles	Total
12	28	5	4	45	94

Digitalisierung, der Kostentreiber?

Sind Mietende bereit für SmartAccess?

Digitale Lösungen im Wohnbereich interessieren mich überhaupt nicht

Ich wäre nicht bei den ersten, sehe aber das Potential von digitalen Lösungen und würde früh kaufen

Wenn digitale Lösungen im Wohnbereich etabliert haben, bin ich bereit diese zu kaufen

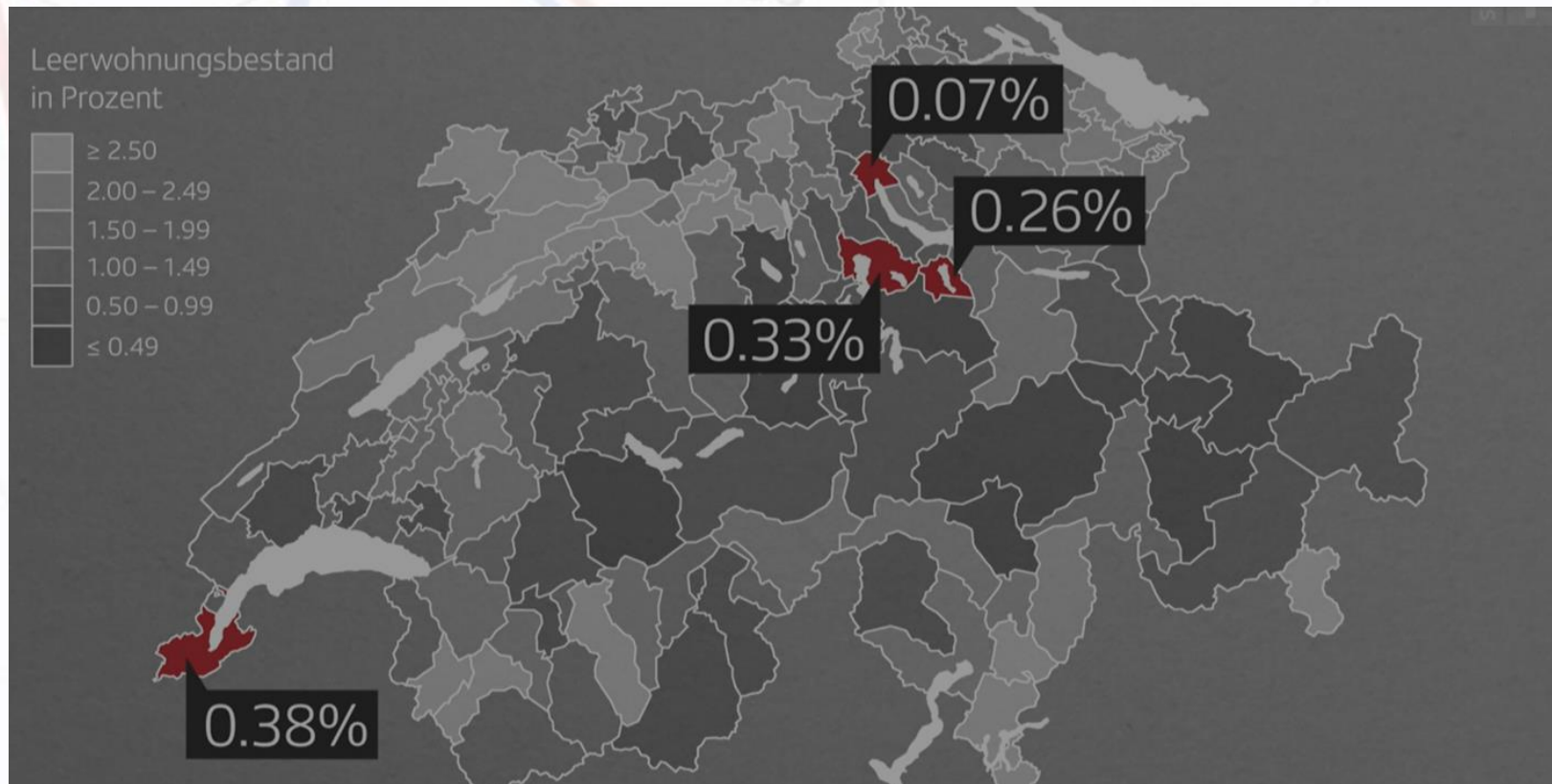
Ich wäre nicht bei den ersten, sehe aber das Potential von digitalen Lösungen und würde früh kaufen

Ich würde digitale Lösungen bei meiner Wohnung sofort einsetzen



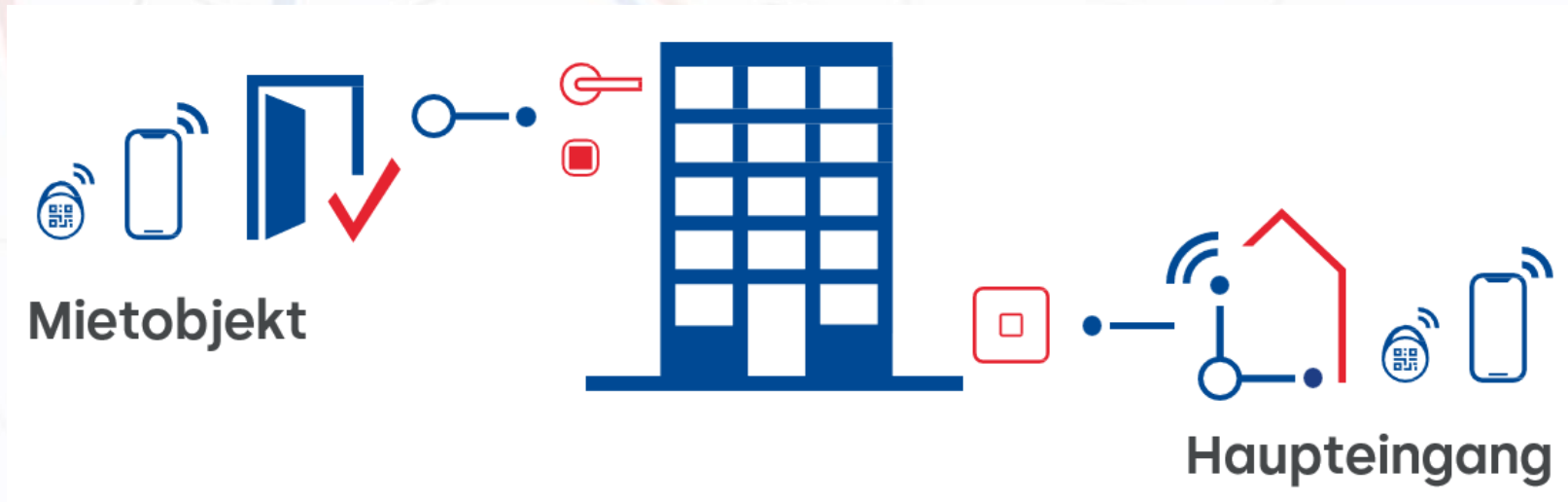
Digitalisierung, der Kostentreiber?

Ist SmartAccess attraktiv für Investor/-innen?



Digitalisierung, der Kostentreiber?

Ist SmartAccess attraktiv für Investor/-innen?



Digitalisierung, der Kostentreiber?

dormakaba resivo



Digitalisierung, der Kostentreiber?

Was, wenn dennoch nicht in die Vollausrüstung investiert werden möchte?



Digitalisierung, der Kostentreiber?

Demo von Mechanik auf Elektronik an der Mietobjektüre



Go to www.menti.com and use the code **5852 4362**

Digitalisierung, der Kostentreiber?

SmartAccess ready - Ihre Meinung?

dormakaba 



Danke

dormakaba Schweiz AG
Hofwisenstrasse 24, 8153 Rümlang
Switzerland

T: +41 848 85 86 87
dormakaba.ch

Disclaimer

This communication contains certain forward-looking statements including, but not limited to, those using the words "believes", "assumes", "expects" or formulations of a similar kind. Such forward-looking statements reflect the current judgement of the company, involve risks and uncertainties and are made on the basis of assumptions and expectations that the company believes to be reasonable at this time but may prove to be erroneous. Undue reliance should not be placed on such statements because, by their nature, they are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors outside of the company's and the Group's control which could lead to substantial differences between the actual future results, the financial situation, the development or performance of the company or the Group and those either expressed or implied by such statements. Except as required by applicable law or regulation, the company accepts no obligation to continue to report, update or otherwise review such forward-looking statements or adjust them to new information, or future events or developments.

This communication does not constitute an offer or an invitation for the sale or purchase of securities in any jurisdiction.

dormakaba®, dormakaba®, Kaba®, Dorma®, Ilco®, LEGIC®, Silca®, BEST® etc. are registered trademarks of the dormakaba Group. Due to country-specific constraints or marketing considerations, some of the dormakaba Group products and systems may not be available in every market.

