



matter

Technik & Strategie Workshops

Matter als Katalysator

Was der neue Smart-Home-Standard für
C-Level, Produktmanagement und Vertrieb
bedeutet

WWW.SMARTSPACE-CONSULTING.COM



01

Der Effekt in einem Satz

Matter verschiebt den Wettbewerbsvorteil von Hardware zu Software — und verändert damit Kundenzugang, Produktlogik und Vertriebswege gleichzeitig. 

02 C-Level

Strategische Klarheit

- Transformationsdruck entlang der gesamten Wertschöpfungskette einordnen
- Fehlinvestitionen in auslaufende Differenzierungsmerkmale vermeiden
- Technische Strategie mit Organisations- und Führungskultur verzahnen
- Positionierung entscheiden: reiner Hersteller oder technologieübergreifender Lösungsanbieter

Ergebnis: Investitionssicherheit durch eine ehrliche, marktfähige Positionierung

03 PM

Roadmap - Sicherheit

- Priorität weg von reiner Hardware-Präzision, hin zu Interoperabilität & UX
- Zwei Kundenreisen bedienen: schrittweiser Ausbau vs. Komplettprojekt
- Plug-and-play-Fähigkeit als Kernanforderung im Lastenheft verankern
- Protokoll-Entscheidungen (KNX, Matter, hybrid) fundiert treffen

Ergebnis: Eine zukunftsfähige Produkt-Roadmap statt Nachrüsten unter Zeitdruck

04 Vertrieb

Neue Verkaufsargumente

- Vom Produktverkauf zur Beratung: Kunden kommen oft schon ökosystem-gebunden
- Neue Kostenstruktur (Funk statt Bus-Installation) im Pitch adressieren
- Mehrwert durch Dienstleistung statt Einzelprodukt verkaufen
- Zielgruppen differenziert ansprechen: Ausbauer vs. Bauherr

Ergebnis: Anschlussfähige Argumente für ein verändertes Kaufverhalten

Diese Transformation lässt sich gestalten — nicht nur aussitzen.

Ich begleite Industrie und Handel mit Strategie-Workshops und Trainings durch genau diese Fragen: herstellerneutral, praxisnah, mit Blick auf Technik UND Organisation.

 Lass uns sprechen:



Der nächste Schritt beginnt jetzt.

KLARHEIT
ENTSTEHT,
WENN
KOMPLEXITÄT
EINE RICHTUNG
BEKOMMT.



WWW.SMARTSPACE-CONSULTING.COM

