

Smart Home Anbieter diskutieren Vorteile und Hürden der Gebäudeautomation

Alles im Griff mit Smart Home?

Die ET hat die Schweizer Anbieter von Smart Home Lösungen zu Tisch gebeten und sie mit den Herausforderungen des Marktes konfrontiert. Lesen Sie in dieser Zusammenfassung, wo das Potenzial und die Knackpunkte der heutigen Technik liegen. Es zeigt sich, dass nicht nur die «Grossen» gute Lösungen bieten können, sondern auch Mittelständler clevere Produkte für ihre Nische in der Schweiz herstellen. René Senn von Raum Consulting in Winterthur, seines Zeichens stellvertretender Geschäftsführer der Gebäude Netzwerk Initiative, führte durch die Themen und hakte bei Unklarheiten nach.

Ein zentraler Punkt ist für alle Teilnehmer die Ausbildung: Hier ortet die Runde grossen Bedarf in den Berufsschulen, die wegen des starren Lehrplans nur langsam die neuen Technologien für Smart Home in den Schulstoff aufnehmen können. Einerseits springen hier Fortbildungsanbieter oder der Branchenverband gni in die Bresche, andererseits versuchen die Lehrbetriebe mit «Learning on the job» dieses Manko zu kompensieren.

Bernhard Caviezel von ABB Schweiz berichtet, dass in den um-



René Senn von Raum Consulting leitete die Diskussion.

liegenden Ländern, allen voran Deutschland und Österreich, das Thema Smart Home bereits im Massenmarkt angekommen ist und bei Neubauten häufig umgesetzt wird. Da haben wir in der Schweiz noch einiges an Nachholbedarf.

Gewerksübergreifend

Eine weitere grosse Herausforderung ist der Anspruch, dass der Elektroplaner und -installateur sich wie selbstverständlich auch in anderen Disziplinen wie Sanitär, Heizung oder Lüftung auskennen sollte, damit er die Programmierung der Steuerung übernehmen kann. Hier ist zwar mit der neuen Ausbildung zum Gebäudeautomatiker HF etwas Entspannung in Sicht, trotzdem bleibt es eine hohe Kunst, gewerksübergreifend zu denken, planen und umzusetzen.

Neben Kenntnissen der Elektrotechnik und Programmierung ist neu auch vertieftes Wissen im Bereich Hydraulik für die Sanitär- und Heizungsinstallationen, Thermodynamik für die Kühlanlagen sowie Pneumatik für Lüftungen gefragt.

Fritz Liechti von Flextron versteht aber auch die Elektroinstallateure, die erst mal abwarten, weil sie bereits einige Systeme haben kommen und wieder gehen sehen. Wer sich die Finger schon mal verbrannt hat, wird vorsichtiger, bei der Empfehlung für Smart Home Lösungen. Ärgerlich kann es auch



«Installateure müssen mutiger sein und den Kunden überzeugen. Im restlichen Europa sind sie bezüglich Smart Home schon viel weiter.»

Bernhard Caviezel

werden, wenn die Updates ähnlich oft einzuspielen sind, wie auf einem Windows-PC; das schreckt ab.

Mehrwert

Vielfältig sind die Vorschläge, wie der Mehrwert von Smart Home Technik kommuniziert werden kann. ET hat schon in der Januar-Ausgabe dieses Jahres unter dem



Titel «Zusatzverkäufe dank Raumautomation» Strategien zum Verkauf präsentiert. Aus der Runde kamen praxisorientierte Vorschläge, wie das Sparen von Energie, höherer Komfort, mehr Sicherheit und Wohnen im Alter. Alle Anbieter stellen den Installateuren und Planern auch Showrooms zur Verfügung, in denen potenzieller Kundschaft die Vorteile von Smart Home praxisnah vorgeführt werden können.

Gerade Letzteres dürfte für die Generation, die noch nicht mit dem Smartphone in der Hand aufgewachsen ist, ein überzeugendes Argument sein. Wenn es dank der Automation im Gebäude möglich ist, länger in den eigenen vier Wänden bleiben zu können, statt ins Pflegeheim ziehen zu müssen, könnte sich der eine oder andere wohl schon heute für Smart Home Technik entscheiden.

Massenmarkt vs. Villenkunden

Zurzeit investieren vor allem angehende Häuschenbesitzer in Smart Home-Technologie. Je nach finanziellem Polster sind das einfache Steuerungen für die Markisen und die Heizung oder dann eine kom-



«Der Lichtschalter wird nicht so schnell verschwinden, das Leben soll einfacher und schöner werden.»

Cello Duff



«Ein System muss einfach funktionieren, auch ohne dass der Kunde ständig Updates einspielt.»

Fritz Liechti

plette Automation für alle Gewerke. Das Ziel muss aber sein, auch den Massenmarkt der Miet- und Eigentumswohnungen erschliessen zu können. Wir müssen aufpassen, dass wir nicht den Anschluss verlieren. Die Telekombranche stützte sich auch auf ihre rund 100-jährige Technik ab und lächelte über die Informatik-Freaks, welche die Telefonie über das Internet revolutionieren wollten. Die Swisscom kündigte neulich an, in wenigen Jahren keine analogen Telefonanschlüsse mehr anzubieten und nur noch VoIP-Anschlüsse zu unterstützen.

Als weiterer Vergleich wird auch der Glaskeramikkocher angeführt: Noch vor 15 Jahren als hippe Küchengerät für Vermögende angeboten, wird diese praktische Kochstelle auch im Genossenschaftsneubau installiert – selbst Induktionskochfelder werden immer selbstverständlicher. Wie im Artikel «Energiesparen im Haushalt» an anderer Stelle in diesem Heft aufgezeigt, ist auch da einiges Potenzial vorhanden.

Es ist durchaus einleuchtend, dass eine einfach zu bedienende und kostengünstige Smart Home

Lösung auch für den Investor in Mietwohnungen interessant ist. Die Prognosen zeigen klar in Richtung Entspannung des Wohnungsmarktes, was bedeutet, dass Wohnungen stärker dem Wettbewerb ausgesetzt sein werden. Wer bereits über smarte Technik verfügt, die dem interessierten Mieter Einsparungen bei den Nebenkosten und besseren Komfort bietet, ist im Vorteil.

Einfach kompliziert

Auf der einen Seite haben wir die Herausforderung, dass die Smart-home-Steuerung alles im Griff haben, gleichzeitig aber so simpel zu bedienen sein soll, dass auch der dreijährige Sohn das Licht einschalten oder den Rollladen bedie-



«Was machen Sie, wenn die Grosseltern vorbeikommen? Die brauchen einfach noch den Lichtschalter!»

Stefan Wild

nen können sollte. Das ist schon auf der Seite der Benutzer eine schwierige Aufgabe. Zur Herkulesaufgabe wird es, wenn es auch noch für den Elektriker einfach zu installieren und programmieren sein muss, und der Planer die Komponenten geschickt in der übrigen Installation abbilden kann. →



«Schon mein dreijähriger Sohn findet schnell heraus, wie er etwas per App steuern kann.»
Markus Imgrüt

Geschlossene Systeme aus einer Hand haben hier einen grossen Vorteil: Ihre Komponenten sind optimal auf einander abgestimmt, es gibt keine Schnittstellenprobleme und die Konfiguration ist durchgängig und meist einfach für alle Gewerke vorzunehmen.

Dass eines Tages in nicht allzu ferner Zukunft der Lichtschalter ganz verschwinden wird, glaubt keiner in der Runde. Zu einfach und zuverlässig ist dieses Element im Alltag des Haushalts und Büros. Dass der Lichtschalter aber «intelligenter» werden wird, davon sind alle überzeugt. Die Bedienung der Haushaltgeräte mittels Smartphone ist zwar heute bereits bei praktisch allen Smart Home Anbietern eine Selbstverständlichkeit. Um auf der Toilette das Licht anzuknippen, wäre das Hervorholen des Handys aber doch eher bemühend – ein Präsenzmelder tut hier bessere Dienste.

Zukunftsvisionen

Was die Zukunft anbelangt haben auch alle Diskussionsteilnehmer ähnliche Vorstellungen: Das Internet of Things (IoT) wird sich in nächster Zeit etablieren. Die sichere

Einbindung aller Haushaltgeräte wird als grosse Herausforderung eingeschätzt. Eine gute Ausbildung ist auch hier das Gebot der Stunde.

Das Wohnen wird generell komfortabler werden und dank der Raumautomation werden die Menschen länger selbstständig in den eigenen vier Wänden leben können. Wichtig ist und bleibt auch der Gewinn beim Energieverbrauch; dank cleverer Elektronik sinkt der Strombedarf für Heizung, Kühlung und Beleuchtung.



«Der Lichtschalter sollte nicht aufgegeben, sondern modernisiert und als Schnittstelle zwischen Internet und Hausinstallation in den Mittelpunkt gerückt werden.»
Daniel Portner



«Wir verkaufen Funktionen, keine Produkte.»
Jörg Gubler

Fazit

Die Anbieter von Smart Home Produkten sind sich auf weiter Strecke einig. Ein immer wieder auftauchender Punkt ist die Ausbildung, bei der noch viel Entwicklungspotenzial verortet wird. Trotz allen visionären Ideen und Konzepten wird der einfache Lichtschalter wohl nicht verschwinden – zu einfach und intuitiv ist seine Bedienung. ■

Diskussionsleitung: René Senn
 Text und Bilder: Jürg Altwegg

Die Diskussionsteilnehmer

- | | |
|--------------------------|--|
| Bernhard Caviezel | ABB Schweiz AG, Product Marketing Director |
| Cello Duff | Feller AG, Leiter Marketing |
| Jörg Gubler | W. Wahli AG |
| Markus Imgrüt | Siemens Schweiz AG, Produktmanagement |
| Fritz Liechti | Flextron AG, Geschäftsleitung |
| Daniel Portner | iBricks Solutions AG, Geschäftsleitung |
| Stefan Wild | Innoxel System AG, Geschäftsleitung |