



Martin Schnyder, Inhaber des
Elektroinstallationsgeschäfts
Schnyder Elektro AG in Aesch.

PREISGÜNSTIG VERNETZT

// Martin Hug

Das Eigenheim im Aargauer Seetal ist nicht nur ein Vorzeigobjekt für einen modernen Holzbau. Die Vernetzung der Haustechnik zeigt vorbildlich, was eine Elektroinstallationsfirma mit der nötigen Initiative zu diesem Zusatzgeschäft zu leisten vermag.

In Sachen Hausbau muss man Bruno Stadelmann nichts vormachen. Zusammen mit dem Partner Armin Stutz betreibt er seit über 20 Jahren sein florierendes Holzbaugeschäft im aargauischen Fahrwangen. Ganz klar also, dass sein 2009 vollendetes Eigenheim ein Systembau aus Holz sein würde. Klar auch, dass es ein Vorzeigestück seiner Baukunst werden sollte, erbaut im Minergiestandard und beheizt mit Holzschnitzeln als Abfallprodukt aus seinem Betrieb.

Das leicht gegen Westen abfallende Grundstück erforderte im Fundament nur hangseitig Betonwände, während die freiliegende Aussenfassade des Untergeschosses bereits in Holzbauweise erstellt ist. Auf dieser Ebene entstand neben der Doppelgarage und Kellerräumen eine separat zugängliche 3½-Zimmer-Einliegerwohnung, die heute das Reich der beiden Kinder der Familie bildet.

Das Erdgeschoss mit markantem Erkervorbau in der Mitte wird auf drei Seiten von einer grosszügigen Terrassenfläche umfasst. Zu dieser hin sind Wohnzimmer, Essbereich und Küche als räumliche Einheit offen bis unter die Dachschrägen. Unter der Galerie auf der hinteren Breitseite des Hauses stehen neben Bad und Eingangsbereich drei weitere Zimmer zur Verfügung.

VERNETZTE HAUSTECHNIK

Für Heimvernetzung begeistern liess sich Bruno Stadelmann von einem bereits „vernetzten“ Nachbarn und von Martin Schnyder, Inhaber der Schnyder Elektro AG in Aesch (LU). Er konnte ihm anhand seines Demosystems die Vorteile einer Haussteuerung schmackhaft machen. Dabei handelt es sich um das drahtgebundene Bussystem NOXnet von Innoxel aus Uetendorf (BE). Seit zehn Jahren vermarktet diese kleine Firma erfolgreich ihre preisgünstige und solide Lösung, die sich auf die wesentlichen Funktionen einer Heimvernetzung beschränkt.

Über die zentrale Bedienung von Licht und Storen hinaus schätzt der Fahrwangerer Hausherr Extras wie die „Alles aus“-Taste am Hauseingang, die „Schocktaste“ am Bett für volle Hausbeleuchtung oder die Überwachung des Garagentors aus dem Wohnbereich. Storen, Markise und Dachfenster gehorchen automatisch den Befehlen der Wetterstation auf dem Dach. Auch ohne Integration ins Bussystem bieten zwei Video-Türsprechanlagen und ein Garagentoröffner per Fingerabdruck zusätzlichen Komfort und mehr Sicherheit. Ebenso ein eigenes Leben führt die Multimedia-Verkabelung von Zidatech für Telefon, Radio/Fernsehen und Internet in allen Räumen.

Das Einfamilienhaus in Fahrwangen ist mit einem drahtgebundenen Bussystem für die Steuerung der Haustechnik ausgestattet.



MARKTPOTENZIAL AUCH FÜR EINFACHERE OBJEKTE

Martin Schnyder hat sich über verschiedene Systeme zur Heimvernetzung informiert und die Erfahrung gemacht, dass die Preise von KNX- oder AMX-Systemen die Bauherren erschrecken. Über einen Kunden stiess er dann auf NOXnet von Innoxel. Seit nunmehr zehn Jahren bietet diese Firma Haustechnikvernetzung bereits ab 3000 Franken für Wohnungen und ab 5000 Franken für Einfamilienhäuser an. Was Schnyder im Haus von Bruno Stadelmann in Fahrwangen realisierte, kam dann allerdings auf rund 27 000 Franken zu stehen, zusätzlich zu den rund 25 000 Franken für eine konventionelle Elektroinstallation. Gründe dafür waren die wachsenden Ansprüche des Bauherrn.

Für solche Prozesse ist Schnyder aber bestens gewappnet. Neben dem installierten NOXnet-Demosystem kann er Kunden im eigens für die Planung eingerichteten Raum mittels Beamerprojektion die nötigen zusätzlichen Komponenten für eine Vernetzung anschaulich zeigen. Nicht immer verläuft dieser Planungsprozess aber so reibungslos wie im Fall des Projektes von Bruno Stadelmann. „Oft ist immer noch der Architekt ein Hindernis für Heimvernetzung, wenn er für die Elektroinstallation ein bestimmtes Budget nach SIA festgelegt hat und beim Kunden gar kein Gehör für Mehrwert, sondern nur für drohende Mehrkosten weckt“, gibt Schnyder zu bedenken. „Heimvernetzung hat grössere Chancen, wenn wir vor der Budgetierung mit dem Kunden ins Gespräch kommen.“

Die Programmierung des Systems hat Schnyder nach den protokollierten Wünschen des Bauherrn vorgenommen und nach einem Monat Betrieb feinjustiert. Dieses Vorgehen wählt aus Schnyders Erfahrung rund die Hälfte der Kunden. Die andere Hälfte engagiert sich selber in der Programmierung. Des Lobes voll ist Schnyder bezüglich der Unterstützung von Innoxel. Für ein erstes Projekt wirkt die Firma mit bei der Projektierung, Installation und Inbetriebnahme, nach Bedarf auch vor Ort. Aus Schnyders eigenen Geschäftserfahrungen wächst der Markt für Heimvernetzung langsam, aber stetig. „Von unseren derzeit neun Projekten sind zwei bis drei Bauherren an Heimvernetzung interessiert, die übrigen wollen sich auf eine konventionelle Elektroinstallation beschränken. In zehn Jahren wird das Verhältnis umgekehrt sein“, zeigt sich der versierte Heimvernetzer überzeugt.