



Home, Smart Home

Was sind die Trends bei Smart Homes, und wie kann der Fachhandel Nutzen daraus ziehen?
Ein Schweizer Installationsspezialist und Forscher aus Deutschland und der Schweiz haben im Podium
Antworten auf die Fragen gefunden.

Interviews: Fabian Pöschl



Volkmar Keuter,
Leiter des Fraun-
hofer-inHaus-
Zentrums

Was sind die Trends bei Smart Homes?

Volkmar Keuter: Ich glaube, dass sich besonders viel rund um das Thema energieeffiziente Gebäude tun wird, um hier mit smarten Lösungen dem Anstieg der Energiekosten entgegenzuwirken. Die Technik der intelligenten Assistenzfunktionen wird lernfähig werden, um sich auf die Gewohnheiten des Bewohners einstellen zu können, ohne aktiv eingzugreifen. So liesse sich zum Beispiel die Raumtemperatur individuell und exakt regeln und damit zu einer Reduzierung der Heizkosten beitragen. In diesem Zusammenhang wird die Weiterentwicklung smarter Mess- und Energiesysteme weiter im Fokus der Forschung und Entwicklung stehen. So

kann das intelligente Stromnetz – Smart Grid genannt – eine energieeffiziente und zuverlässige Energieversorgung sicherstellen, in dem es alle Akteure des Energiesystems miteinander verbindet und so eine energie- und kosteneffiziente Versorgung zwischen einer Vielzahl von Stromverbrauchern, Stromerzeugern und idealerweise Stromspeichern herstellt. Darüber hinaus werden intelligente, technische Assistenzsysteme im Rahmen des demografischen Wandels zunehmend dazu beitragen, Menschen hohen Alters ein möglichst langes, selbstbestimmtes Leben in ihren eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Spezielle AAL-Lösungen, also Ambient Assisted Living, integrieren sich in den Alltag älterer Menschen, indem etwa der Teppich mit Sturzsensorik ausgerüstet ist, und passen sich den individuellen Gewohnheiten der Bewohner an.

Wie kann der Fachhandel mit dem Thema Smart Home Geld verdienen?

Smart Home bietet enorme Perspektiven – auch für den Fachhandel. Einer zügigen

Marktentwicklung stehen jedoch momentan noch einige Hürden im Weg. Im Herstellerbereich etwa gibt es zu viele verschiedene Standards und Kommunikationspfade. Die Baubranche wartet auf passende Investitionsanreize, und schliesslich erweist sich die unternehmens- und spartenübergreifende Zusammenarbeit zwischen den unterschiedlichsten Branchen – Energieversorger, Telekommunikationsanbieter, Handwerk, Wohnungsgesellschaften – als noch nicht ausreichend entwickelt. Letztlich müssten Politik, Verbände und öffentliche Einrichtungen geeignete Standards, Regularien und gesetzliche Vorgaben schaffen. Eine wichtige Rolle für die Markterschliessung der Smart-Home-Anwendungen könnte die Plug-and-Play-Fähigkeit einnehmen. Smart-Home-Systeme sind heute meist geschlossene, proprietäre Systeme. Bei Plug-and-Play-Anwendungen handelt es sich um offene Systeme, bei denen die Spezifikationen für die Schnittstellen oft herstellerübergreifend entwickelt und allen Interessierten zugänglich gemacht wurden.



Dieter von Arx, Betriebsleiter, iHomelab – Hochschule Luzern

Was sind die Trends bei Smart Homes?

Dieter von Arx: In den letzten zwei bis drei Jahren geht der Trend eindeutig weg vom Exklusiven hin zur Alltagstauglichkeit. Dieser Trend wird unterstützt durch die Energiepreise. Da wir aus der Atomenergie aussteigen wollen, sind wir aufgefordert, für einen vernünftigen Umgang mit Energie zu sorgen. Schliesslich wird die grösste Energie in Gebäuden verbrannt. Ein grosses Thema bei Smart Homes ist das altersgerechte Wohnen, kurz AAL. Wegen der demografischen Entwicklung sind Pflegeheime schon heute aus-



Jonas Oesch, Sales Manager/Software Development, Smarthome SA

Was sind die Trends bei Smart Homes?

Jonas Oesch: Einerseits sehen wir seit der Einführung des iPads einen Trend von konventionellen Wandeinbau-Touch-Panels hin zu mobilen Smart-Home-Apps, die dem Benutzer die Kontrolle auch von ausserhalb des Hauses ermöglichen. Wir haben selbst in eine eigene iOS-App investiert, um diesem Trend gerecht zu werden. Die «Smart Home Pro»-App ermöglicht dem Kunden zum Beispiel, noch am Flughafen die Heizung einzuschalten oder beim Verlassen des Büros die Sauna oder den Jacuzzi per Knopfdruck vorzubereiten. Auf der technischen Seite wird die Realisierung von Smart Homes immer einfacher durch den Einsatz von IP-basierten

gelastet. Das Smart Home kann diese Situation entschärfen. Unternehmen, die Installationsmaterial herstellen, wie beispielsweise ABB, beschäftigen sich stark mit diesem Thema.

Wie kann der Fachhandel mit dem Thema Smart Home Geld verdienen?

Der Fachhandel ist gefordert, dem Kunden die Skalierbarkeit der Vernetzung aufzuzeigen, um auch in Zukunft neue Möglichkeiten nutzen zu können. Er sollte aber nicht die Technik in den Vordergrund stellen, sondern Services anbieten, etwa für Notrufsysteme einen Dienst im Abonnement anbieten, so wie es Swisscom auch mit seinen Handys macht. Der Fachhandel muss zudem Mut und Grösse beweisen, indem er Spezialisten an einen Tisch bringt, die dem Kunden eine saubere Lösung bieten. Wir stellen fest, dass sich immer mehr Leute für das Thema Smart Home interessieren, aber die wollen nur eine einzige Ansprechperson.

Geräten. Die konventionelle Verdrahtung mittels Systembusses wird stetig durch Ethernet abgelöst. Wir setzen bereits bei Audio- oder Videoübertragungen auf diese kostensparende und viel flexiblere Technologie.

Wie kann der Fachhandel mit dem Thema Smart Home Geld verdienen?

Als einen der wesentlichsten Punkte sehe ich, dem Kunden die Möglichkeiten, aber auch ganz klar die Grenzen des eingesetzten Systems aufzuzeigen. Dies bewirkt eine nachhaltig gute Beziehung zwischen Kunden und Integrator, die einen guten Ruf und erneute Aufträge zur Folge hat. Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg ist eine kundenspezifische Lösung hinsichtlich der Automation. Nicht alles, was wir – als technische Fachleute – als sinnvoll und «cool» erachten, wird vom Bauherrn auch gewünscht.

Artikel online
Alle Antworten der Podiumsteilnehmer auf www.cetoday.ch, Webcode 302

Anzeige

WIRELESS SOUND



Musik ist Freiheit!
Lautsprecher und Kopfhörer mit Funktechnologie machen das Leben leichter. Musik kann nicht nur direkt vor der Stereoanlage genossen werden. Der Sound kommt kabellos und ohne Stolperfallen auch ins Bad, die Küche oder auf die Terrasse.
Hama bietet das passende Sortiment

Mehr Infos unter www.hama-suisse.ch

HAMA Technics AG, Volketswil
043/355 34 40 · info.ch@hama.com

