

Intelligentes Wohnen als neue Marktchance

Steigendes Interesse für Hausmanagementsysteme

Das ausgeklügelte Vertriebssystem der Quadrat Haustechnik GmbH bietet Elektro- und Haustechnikern die Möglichkeit, ohne grosse Investitionen in den Markt des intelligenten Wohnens einzusteigen – auf eine Art, bei der jeder gewinnt.

Hausmanagementsysteme sind für Eigenheimbauer von stetig steigendem Interesse und stehen – trotz Wirtschafts- und Finanzkrise – für einen wachsenden Markt. «Für den Anbieter und den Verbraucher gleichermaßen geht eine Absicherung einher: Während die Anbieter und Vertriebspartner von intelligenten Hausmanagementsystemen von der steigenden Nachfrage der Endkunden profitieren und damit in einer der wenigen Branchen arbeiten, die auch in den kommenden Jahren wachsen werden, stellt der Einbau eines Domotics-Systems für den Hausbesitzer eine langfristige Wertsteigerung seiner Immobilie dar. Die Chancen, das Haus in einigen Jahren gewinnbringend zu verkaufen, steigen erheblich. Laut Studien wird in weniger als zehn Jahren



«QUADRAT HOME» vernetzt die Komponenten eines modernen Gebäudes wie Licht, Beschattung, Heizung, Lüftung, Überwachungseinrichtungen, Audio und Video miteinander.

in der Mehrheit der Neubauten bereits ein intelligentes Hausmanagementsystem installiert sein.

Partnerschaftlich zum Erfolg

Um diesem Trend gerecht zu werden, hat die Quadrat Haustechnik GmbH ein indirektes Vertriebssystem entwickelt, das interessierten Elektro- und Haustechnikern die Möglichkeit bietet, in den Markt einzusteigen. «Jeder macht das, was er am besten kann», umschreibt der

Geschäftsführer der Quadrat Haustechnik GmbH das Modell. «Genauer gesagt heisst das, dass Quadrat Haustechnik die Programmierung der zentralen Steuerungstechnik und den kompletten Zusammenbau des Schaltschranks vor der Auslieferung übernimmt, der Kundenkontakt und die letzte Konfiguration sind wiederum die Aufgabe des Technikers vor Ort.» Diese Vorgangsweise ist möglich, weil die Intelligenz bei «QUADRAT HOME», so heisst das intelligente Hausmanagementsystem, nicht in den Schal-

Autor

Peter Wilfinger

Infos

www.quadrat.at



Mittels Schnittstellen können alle Geräte des Hauses, wie z. B. eine Wärmepumpe oder eine Raumlüftung, angesteuert werden. (Fotos: Quadrat)

tern, sondern in einer zentralen SPS steckt. Diese SPS koordiniert die Interaktion von Sensoren und Aktoren. Mittels Schnittstellen können alle Geräte des Hauses, wie z. B. eine Wärmepumpe oder eine Raumlüftung, angesteuert werden.

Für die Kalkulation und die Planung steht das eigens entwickelte Tool QExcel zur Verfügung, das die Berechnung in Minuten möglich macht. Weiters wird der Partner mit verschiedenen Aktionen im Bereich Marketing und Vertrieb unterstützt und kann den Support im Bereich Technik nutzen. Direkte Kundenanfragen werden an den jeweiligen Partner vor Ort weitergeleitet. «Auf diese Weise garantieren wir eine optimale Aufgabenteilung nach Kompetenzen und eine Partnerschaft mit Handschlagqualität, wie sie effizienter nicht sein könnte», unterstreicht Peter Wilfinger. Die Vorteile für den Vertriebspartner liegen auf der Hand und reichen vom Ausbau des eigenen Unternehmens um einen spannenden und zukunftsweisenden Angebotszweig über eine langfristige Partnerschaft mit ausgezeichneten Verdienstmöglichkeiten bis hin zur Nutzung eines professionellen Marketings sowie

eines werbewirksamen Auftritts in der Öffentlichkeit.

Auch für das Produkt, die Software-Lösung «QUADRAT HOME», sprechen viele Argumente: Trotz der vorhandenen Komplexität bleibt eine einfache Bedienbarkeit gewährleistet, trotz grosser Raffinesse bleibt «QUADRAT HOME» für den Kunden erschwinglich – und ist somit die solide Alternative zu den herkömmlichen Bus-Systemen. Durch die Lieferung einer Komplettlösung werden Fehler minimiert; durch das Modulsystem entstehen Folgeaufträge.

Ernsthafte Partner gesucht

Die Quadrat Haustechnik GmbH wünscht sich Partner, die ernsthaft daran interessiert sind, im Markt der intelligenten Hausmanagementsysteme Fuss zu fassen, und bereit sind, eine längerfristige Partnerschaft einzugehen. Für interessierte Vertriebspartner bedeutet das, an einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung teilzuhaben und auf die grösstmögliche Unterstützung eines etablierten Partners vertrauen zu können. ■

Für ein gutes Klima und gesunde Luft

0848 000 458
www.tiventa.ch

Nur ein sauberes Lüftungssystem garantiert einen sicheren, energetischen, wirtschaftlichen und hygienisch einwandfreien Betrieb.

tiventa
Lüftungshygiene / Brandschutz

0848 000 458
www.tiventa.ch

Wir suchen noch Partnerfirmen im Lüftungsbereich.

Gutschein

für eine Inspektion Ihrer Lüftungs-Klimaanlage und eine Brandschutz-Beratung.

Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unsere Homepage.
0848 000 458
www.tiventa.ch