

Intelligentes Wohnen ist gefragt

Mit den Profis von Quadrat Haustechnik auf Erfolgskurs

Moderne Haustechnik mit zentraler Intelligenz, einfache Installation und Konfiguration und umfassende Marketing- und Vertriebsunterstützung, von Beratungs-Know-how und Internet über Schulungen bis zu Planungstools – Quadrat Haustechnik bietet ein attraktives Angebot für Vertriebspartner und kann auf ein überaus erfolgreiches erstes Jahr zurückblicken.

„Wir sind vor einem Jahr mit Quadrat Haustechnik neu gestartet. Wir haben das Vertriebsmodell geändert und es vom direkten auf indirekten Vertrieb umgestellt. Auch das Marketing wurde völlig neu konzipiert. Und man kann sagen: Der Erfolg gibt uns recht“, konstatiert Peter Wilfinger, Geschäftsführer der Quadrat Haustechnik GmbH, unter dessen Federführung die massiven Veränderungen umgesetzt wurden. „Wir verkaufen keine Technik, sondern Nutzen. Und das kommt bei den Endanwendern sehr gut an.“

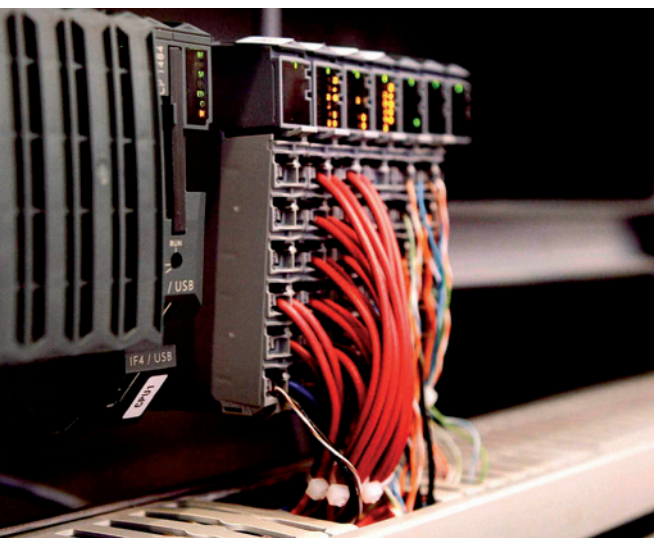
Das Hausmanagementsystem QUADRAT HOME bietet die zentrale Steuerung moderner Haustechnik, wie Beleuchtung, Heizung, Beschattung, Lüftung und Überwachungseinrichtungen, auf intelligente Weise. Seine Zielgruppe sind Kunden, die keine komplexe Bus-Technik, aber doch modernen Wohnkomfort

nutzen wollen. Quadrat Haustechnik übernimmt dabei die Programmierung der Steuerungstechnik und den kompletten Zusammenbau der Schaltschränke vor der Auslieferung. Der Kundenkontakt und die letzte Konfiguration sind wiederum die Aufgabe des Elektro-Technikers vor Ort. Ermöglicht wird das, weil die Intelligenz bei QUADRAT HOME nicht in den Schaltern, sondern in einer zentralen SPS steckt. Mittels Schnittstellen können alle haustechnischen Funktionen eines Gebäudes angesteuert werden.

Vertriebspartner werden massiv unterstützt

Das indirekte Vertriebssystem von Quadrat Haustechnik ermöglicht es interessierten Elektro-Technikern, sehr einfach in den Markt einzusteigen. Insgesamt 25 Vertriebspartner zählt Quadrat Haustechnik derzeit, die alle im vergangenen September an einer Schulung teilnahmen, deren erfolgreiche Absolvierung mit einem Zertifikat bestätigt wurde. Ein wesentlicher Aspekt ist die massive Unterstützung der Vertriebspartner auf dem Vermarktungssektor. Im Rahmen eines Business Kits bietet das Salzburger Unternehmen zum einen hilfreiche Tipps und Argumente für Beratungs- und Verkaufsgespräche an, wobei ganz bewusst zwischen Bauherr und Bauherrin als Ansprechpartner unterschieden wird, da sich, wie Erfahrungswerte zeigen, Kriterien und Prioritäten bei Mann und Frau deutlich unterscheiden. Zum anderen wird Unterstützung mit einem kompletten Website-Paket angeboten, das Vertriebspartnern bei der optimalen Gestaltung ihres Internet-Auftrittes hilft. Zudem gibt es Informationsfolder, Aufkleber für Schaufenster und Firmenfahrzeuge, Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit, bei Kunden-Mailings, Briefbeilagen u.a.m. Ein eigens eingerichtetes Vertriebspartner-Portal hilft, alle erforderlichen Informationen zu QUADRAT HOME zu fin-

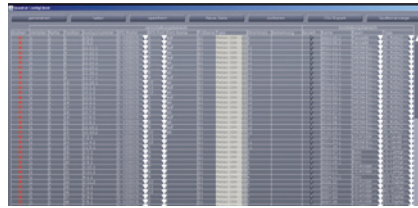
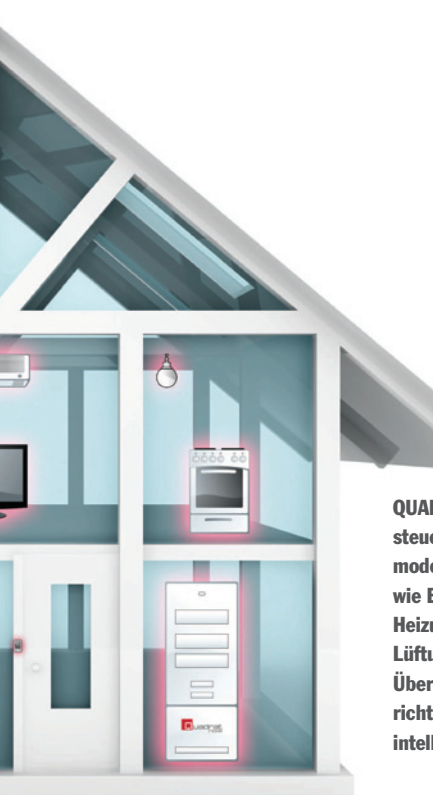
Die Intelligenz steckt bei QUADRAT HOME nicht in den Schaltern, sondern in einer zentralen SPS, die die Interaktion von Sensoren und Aktoren koordiniert



den sowie Kundenprojekte und Supportanfragen zu verwalten, ergänzt durch weitere Dienstleistungen, einen Download-Bereich und News. Auch das Planungstool QExcel erleichtert die Arbeit des Elektro-Technikers: Mit der Erstellung von Verkabelungsplänen, Raumaufstellungen und der Kostenberechnung zur einfachen Angebotserstellung ermöglicht es, Angebote in Minutenschnelle zu kalkulieren.

„Einmal pro Quartal bieten wir jedem Vertriebspartner auch für spezielle Marketingaktivitäten, wie etwa eine Veranstaltung in seinem Geschäftslokal, unsere Unterstützung und unser Know-how an. Alles zusammen sind Hilfestellungen und Initiativen, die von unseren Partnern gerne angenommen werden“, freut sich Peter Wilfinger über die enge, aktive Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern.

Dass man sich bei Quadrat Haustechnik permanent darum bemüht, die Arbeit der Elektro-Techniker zu erleichtern, zeigt auch der neue Schaltschrankkonfigurator: Ein Softwaretool zur ebenso komfor-



**Schaltschrankplanung einfach gemacht:
Mit dem neuen Schaltschrankkonfigurator
von Quadrat Haustechnik**

QUADRAT HOME
steuert die Komponenten
moderner Haustechnik,
wie **Beleuchtung,**
Heizung, Beschattung,
Lüftung und
Überwachungsein-
richtungen, auf
intelligente Weise

Die Schaltschränke
werden den
Elektro-Technikern
von **Quadrat Haustechnik**
in der gewünschten
Zusammenstellung
fix und fertig
verdrahtet
geliefert

Vertriebspartnerschulung von Quadrat Haustechnik



tablen wie einfachen Schaltschrankplanung. Damit wird ein Anlagebuch nach OVE ÖNORM 8001 in Minuten erstellt. In Listenform werden alle Komponenten im Detail dargestellt (alle Funktionen auf einer Oberfläche), die in den jeweils von Quadrat Haustechnik fix und fertig verdrahteten, den Elektro-Technikern gelieferten Verteilern enthalten sind. Das bedeutet auch die immens wichtige tagesaktu-

**Peter Wilfinger, Geschäftsführer der
Quadrat Haustechnik GmbH**



elle Dokumentation der jeweiligen Haupt- bzw. Etagen-Verteiler. Der Schaltschrankkonfigurator ist nur ein Beispiel für die Innovationskraft der Quadrat Haustechnik, so ist es auch nicht überraschend, dass das Unternehmen einer der Anwarter auf den Salzburger Innovationspreis ist.

In Netzwerken arbeiten

Ebenso eng wie die Quadrat Haustechnik mit den Vertriebspartnern zusammenarbeitet, ist man bemüht, andere relevante Zielgruppen mit einzubinden. Dazu zählen Architekten, aber auch Hersteller von Fertigteilhäusern. So wird etwa in Bälde in der in Wien-Vösendorf angesiedelten „Blauen Lagune“ ein Musterhaus mit QUADRAT HOME-Technik ausgestattet werden, das dann Konsumenten als konkretes Anschauungsbeispiel dient. Auch in anderer Hinsicht ist Quadrat Haustechnik aktiv: So wurde vor kurzem mit der EXPERT-Gruppe auf zentraler Ebene eine Vereinbarung zur Kooperation geschlossen.

Eine Zusammenarbeit gibt es bereits mit Silent Gliss, führender Herstel-

ler von manuellen und motorisierten Vorhang- und Beschattungssystemen im High-End-Bereich. An deren Standort am Wiener Stubenring wurde ein Showroom eingerichtet, der moderne Beschattungssysteme von Silent Gliss, gesteuert durch intelligente Hausmanagementtechnik von QUADRAT HOME präsentiert. Peter Wilfinger: „Wir können dort Architekten und Bauherren unsere Installationslösungen live demonstrieren. Das Feedback ist äußerst positiv.“ Die Mitarbeit im Verein Intelligentes Wohnen, Vorträge und Informationsarbeit auf Innungs- und Organisationsebene und noch so manches andere, das man für die nähere Zukunft plant, sind ein Beleg für nachhaltiges Netzwerken. Aber auch prominente Anwender, wie der frühere Red Bull Salzburg-Spieler Niko Kovac, gehören zum Kreis jener, die QUADRAT HOME immer stärker ins Bewusstsein potenzieller Nutzer rücken. Weitere Informationen können bei der Quadrat Haustechnik GmbH (Tel.: 0662/66 86-0, per e-Mail: vertrieb@quadrat.at bzw. im Internet: www.quadrat.at) eingeholt werden. ●

Die QUADRAT HOME-Visualisierungslösung ermöglicht die komfortable Steuerung und Überwachung der Haustechnikfunktionen