

Intelligentes Wohnen als neue Marktchance

Das ausgeklügelte Vertriebssystem der Quadrat Haustechnik GmbH bietet Elektro-Technikern 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. Mit dem rechtzeitigen Einstieg in intelligentes Wohnen geht für beide Seiten – nämlich für den Anbieter und den Verbraucher gleichermaßen – 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 in der Mehrheit der Neubauten bereits ein intelligentes Hausmanagementsystem installiert sein.

Partnerschaftlich zum Erfolg

Um diesem Trend gerecht zu

Stargast bei Quadrat Haustechnik auf den Power-Days: Niko Kovac

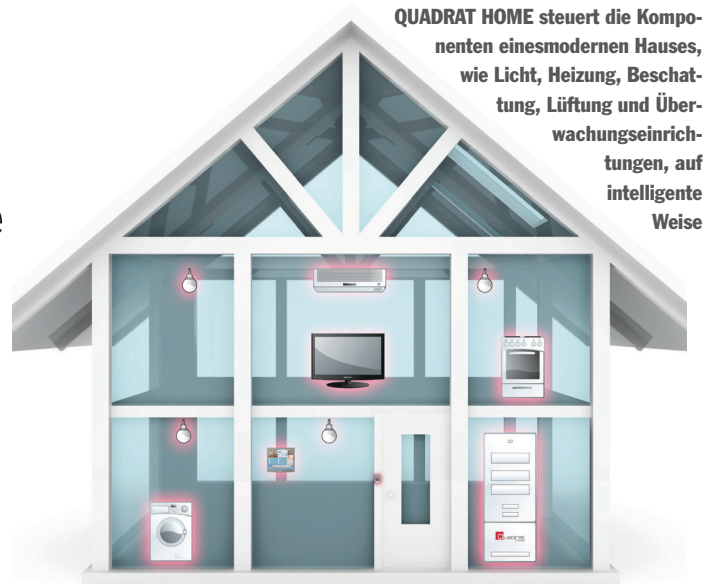


Foto: RED BULL

werden, hat die Quadrat Haustechnik GmbH ein indirektes Vertriebssystem entwickelt, das interessierten Elektro-Technikern die Möglichkeit bietet, in den Markt einzusteigen.

„Jeder macht das, was er am besten kann“, umschreibt Peter Wilfinger, Geschäftsführer der Quadrat Haustechnik GmbH, das Modell. „Genauer gesagt heißt das, dass Quadrat Haustechnik die Programmierung der zentralen Steuerungstechnik und den kompletten Zusammenbau des Schaltwerks übernimmt, der Kundenkontakt und die letzte Konfiguration sind wiederum die Aufgabe des Elektro-Technikers vor Ort.“ Diese Vorgangsweise ist möglich, weil die Intelligenz bei QUADRAT HOME, so heißt das intelligente Hausmanagementsystem, nicht in den Schaltern, 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 Techniksport 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 Handlungsfähigkeit, wie sie effizienter nicht sein könnte“, unterstreicht Peter Wilfinger. Die Vorteile für den Vertriebspartner liegen auf der Hand und reichen vom Ausbau des eigenen spannenden und zukunftsweisenden Angebotszweigs



QUADRAT HOME steuert die Komponenten eines modernen Hauses, wie Licht, Heizung, Beschattung, Lüftung und Überwachungseinrichtungen, auf intelligente Weise

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 Softwarelösung 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; das Modulsystem generiert Folgeaufträge.

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.

Im Rahmen der Power-Days 2009 stellt QUADRAT HOME ein System am Messestand aus. Zudem hält Geschäftsführer Peter Wilfinger einen Vortrag zum Thema „Intelligentes Wohnen – Marktchancen & Technologien“. Als besonderes Zuckerl bietet QUADRAT HOME eine Autogrammstunde im Anschluss an den Vor-

trag mit Niko Kovac, Spieler bei Red Bull Salzburg und prominenter QUADRAT HOME-Kunde. „Mir war es wichtig, ein intelligentes Hausmanagementsystem zu finden, das sich jederzeit meinen geänderten Bedürfnissen anpassen lässt, das einfach und von mir selbst geändert werden kann und das zuverlässig arbeitet. QUADRAT HOME hat mich außerdem mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis und einer einzigartigen Visualisierung überzeugt“, erläutert Niko Kovac auf die Frage, warum er sich für das System von QUADRAT HOME entschieden hat.



Peter Wilfinger, Geschäftsführer der Quadrat Haustechnik GmbH

Quadrat Haustechnik ist auf den Power-Days vom 18. – 20. März 2009 in Salzburg in Halle 11 (Stand 126) sowie vom 31. März – 02. April 2009 in Wien in Halle D (Stand 0529) vertreten. 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. ●