

# GEBÄUDEAUTOMATISIERUNG IST EIN MARKT MIT ZUKUNFT!

Planen Sie in Kürze einen Autokauf? Was ist Ihnen bei der Kaufentscheidung für ein bestimmtes Modell wichtig? Ausstattung? Preis? Sind Funktionen wie automatisches Abblendlicht, Regensensor, ESP, ABS, Airbag, Navigationssystem Luxus oder Selbstverständlichkeit? Vor 10 bis 15 Jahren war die Klimaanlage beim Autokauf noch teure Sonderausstattung, heute ist sie zum Standard geworden. Diese Entwicklung werden wir auch beim Thema Gebäudeautomatisierung erleben, speziell im Ein- und Mehrfamilienhausbereich.

In Europa werden rund 1,6 Millionen neue Häuser pro Jahr gebaut. Auch in Zeiten der Wirtschaftskrise wird sich diese Zahl nicht wesentlich ändern. Der Anteil der intelligenten Häuser ist relativ gering, aber wächst jährlich um 100%! Wer jetzt vorbereitet ist und auf diese Entwicklung reagiert, wird von dieser Entwicklung profitieren. Speziell für Installationsunternehmen ist es interessant, Partner zu haben, die zuverlässige Produkte und Lösungen anbieten können.

Für den Begriff »Gebäudeautomatisierung« gibt es viele Synonyme: eHome, Smart Living, Vernetztes Haus, Intelligentes Wohnen/Arbeiten, oder Domotics-Systems. Fakt ist, dass es bei all diesen Begriffen immer um dieselben Eigenschaften geht: Energieeffizienz, Komfort, Wirtschaftlichkeit, Flexibilität und Sicherheit. Von intelligenter Gebäudeautomatisierung spricht man dann, wenn alle Funktionen wie Heizung, Lüftung, Hausgeräte, Sonnenschutz, Licht, Alarmsystem, Netzfreischaltung, Multimedia, Zutrittskontrolle und Störmeldungen in ein System integriert sind. Für den Kunden ist es wichtig, dass dieses System einfach zu bedienen ist und den modernen Ansprüchen genügt. Selbstkonfiguration von Lichttastern und Szenarien sind ebenso wichtige Argumente für die Entscheidungsfindung der Kunden. Auch die Visualisierung spielt eine entscheidende Rolle. Displays mit entsprechender Größe, die auch als Internetterminal und zentraler Hauskalender fungieren, erfreuen sich steigender Beliebtheit. Wenn der Kunde dann auch noch die Möglichkeit hat, seine persönlichen Einstellungen selbst zu konfigurieren, erfüllt dieses System die Anforderung einer modernen und nutzenorientierten Gebäudeautomatisierung.

Bauherrschaften müssen sich heute die Fragen stellen, ob ihre Immobilien ohne intelligenter Steuerung in 10–15 Jahren noch gewinnbringend zu verkaufen sein werden. Ich denke, dass die Häuser mit intelligenter Gebäudeautomatisierung wertbeständiger sein werden.

Mit QUADRAT HOME gibt es ein leistungsfähiges und zuverlässiges System als Alternative zu herkömmlichen Buslösungen. Durch das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis ist QUADRAT HOME das Gebäudeautomatisierungssystem für jedermann. Profitieren Sie als Vertriebspartner von QUADRAT HOME von diesen Vorteilen!

Informationen: Peter Wilfinger, MSc, MBA, Quadrat Haustechnik GmbH, Birkenstraße 2, A-5300 Hallwang, Tel.: +43 (0) 662/66 86 410, E-Mail: [vertrieb@quadrat.at](mailto:vertrieb@quadrat.at), [www.quadrat.at](http://www.quadrat.at)

## SCHULABSCHLUSS



*Ing. Otto Kasenbacher möchte sich in Zukunft wieder mehr seinem Unternehmen aecTech widmen und übergab das SibliK-»KNX-Zepter« an Michael Wolfram.*

Der langjährige SibliK-KNX-Trainer, Ing. Otto Kasenbacher, wird sich ab September 2009 nur noch um sein Unternehmen aecTech und den Werkstättenlehrer-Job an der HTL in Jenbach kümmern. Mit aecTech hat Kasenbacher ein Unternehmen entwickelt, das ein von der KNX-Association zertifiziertes KNX-Schulungsunternehmen mit den Schwerpunktthemen Automatisierungstechnik und Gebäudeautomation ist. aecTech bietet Seminare, Infos und Beratung über KNX, Elektrotechnik, Elektronik und Automatisierung.

Der Entschluss von Kasenbacher, sich mehr seinem eigenen Unternehmen zu widmen, kam nicht überraschend, sondern wurde gemeinsam mit SibliK seit Langem geplant. Deshalb kann SibliK mit KNX-Systemberater Michael Wolfram auch einen geeigneten Nachfolger von Kasenbacher für Gebäudesystemtechnik-Schulungen stellen.