



SPS-Lösung von Quadrat Haustechnik sorgt für:

HIRNSCHMALZ FÜRS HAUS

Selten, dass uns jemand aus der Branche gegenüber sitzt und ein derart durchdachtes Marketingkonzept präsentiert. Ob die Idee mit der SPS gegen die gängigen Bussysteme eine Chance hat, wird sich zeigen. Fest steht jedenfalls, dass Peter Wilfinger und sein Team von Quadrat Haustechnik mit ihrem Gebäudeautomatisierungssystem »Quadrat Home« überzeugende Argumente parat hat.

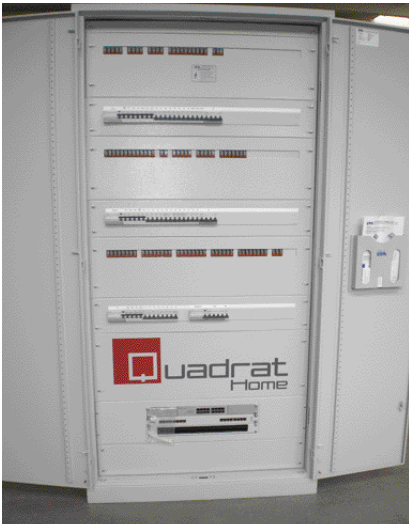
Die Experten der Gebäudeautomatisierung suchen bereits seit langem nach der »Quadratur des Kreises«. Welcher Anbieter hat die beste Lösung zu bieten? Ist die leistungsstärkste auch die sicherste Variante? Welches System kommt den Installationsgewohnheiten der Elektrotechniker am ehesten entgegen? Fragen über Fragen – die Entscheidung, ob die Systeme angenommen werden oder nicht, trifft aber letztlich der Konsument. Denn nur wenn ein System tatsächlich Alltags-tauglichkeit beweist, hat es Chancen, am Markt zu bestehen. Dass die einfache Bedienbarkeit im Vordergrund jeder Kaufent-

scheidung steht, hat sich mittlerweile auch in den Technikerkreisen herumgesprochen. Und das ist einer der Attribute mit denen »Quadrat Home« laut GF Peter Wilfinger im Besonderen punktet.

So ging's los

Das österreichische Unternehmen mit Sitz in Hallwang bei Salzburg hat seine Wurzeln einerseits im IT- und andererseits in der Heiztechnik: Im September 2000 realisierte der IT-Spezialist Mag. Bernhard Winter ein multifunktionales Bürogebäude in Salzburg/Hallwang, in dem Hardware, Software und konventionelle Haustechnik zu ei-

ner Gebäudeintelligenz verknüpft wurden – womit er den Prototyp von »Quadrat Business« geschaffen hatte. Die dort gewonnenen Erfahrungen waren ausschlaggebend für die Weiterentwicklung zu einem umfassenden Hausmanagementsystem für den privaten Wohnbau auf Basis einer SPS. Im Dezember 2001 beschlossen Mag. Bernhard Winter und DI (FH) Peter Huemer – er möchte mit seinen »Neura«-Wärmepumpen und -Lüftungsanlagen eine systemübergreifende Steuerung anbieten können – eine langfristige Zusammenarbeit. Nach der Präsentation von »Quadrat Home« vor Fachpublikum und Konsumenten im Jahre



2003 und den ersten erfolgreichen Umsetzungen von Projekten, beschlossen die Verantwortlichen 2005, mit der Neura Haustechnik GmbH eine gemeinsame Firma zu gründen. „Aus strategischen Gründen entschloss man sich das Unternehmen im Sommer 2008 auf Quadrat Haustechnik umzubenennen. Mit einem Investor an Bord haben wir nun sämtliche Möglichkeiten, den österreichischen und den deutschen Markt zu erschließen“, rekapituliert Wilfinger die Entstehung der heutigen Quadrat Haustechnik.

Technisch vom Feinsten?

„Wir bieten eine Alternative zu Bussystemen an – »Quadrat Home« ist eine SPS-basierte, zentral gesteuerte Lösung für intelligente Gebäude, mit der man die Beleuchtung, Heizung/Lüftung, die Beschattung steuern und Bereiche wie etwa Sicherheit, Kommunikation und Multimedia mit einbinden bzw. die Anlage stromlos schalten kann“, beschreibt er das System, das von sechs Mitarbeitern in Hallwang bei Salzburg laufend weiterentwickelt wird.

In Sachen Hardware haben sich die findigen Köpfe von Quadrat Haustechnik für eine SPS von Bernecker & Rainer entschieden – Wilfinger: „Und zwar für die aktuellste Generation, die von der Modularität und den Anbindungsmöglichkeiten wesentlich vereinfacht wurde – Bernecker & Rainer bietet für seine Lösungen darüber hinaus 25 Jahre Ausfallssicherheit. Unsere Entwickler testen aber nicht nur die an Frage kommenden Steuerungen, Touchscreens oder entwickeln selbst kostengünstige Bewegungsmelder bzw. Verstärker für unsere Multiroom-Audiolösung sondern feilen auch ständig an der Software, die der Elektrotechniker mittels Datenkarte

fix und fertig konfiguriert in die SPS einschleibt, ohne dass er selbst einen Programmieraufwand hat.“ Mit einem Wort: Für die Installation von »Quadrat Home« sind kaum Software-Kenntnisse vonnöten und für die Inbetriebnahme ist keine eigene Software notwendig. „Die Intelligenz sitzt in der SPS und die bildliche Darstellung findet auf einem Industrie-PC statt, der mit dem Schaltschrank fix und fertig montiert geliefert wird. Das System konfiguriert sich quasi von selbst – der Elektriker muss beim Anschluss der Anlage nur noch ein paar wenige Parameter einstellen“, weist uns Wilfinger auf einen weiteren wesentlichen Vorteil hin.

Apropos fix und fertig: Quadrat Haustechnik liefert den Schaltschrank tatsächlich komplett – neben der Steuerung und dem Industrie-PC ist der Verteiler aus dem Hause Era auch mit FIs und LS bestückt; nur noch der Stromzähler muss eingebaut werden. Wer seinen Schaltanlagenbau entlasten will oder möglicherweise gar keinen zur Verfügung hat, für den ist das Service von Quadrat Haustechnik sicherlich ein Argument. Der Monteur muss die Verkabelung – die übrigens stemförmig auszuführen ist wie es sich für eine zentrale Lösung gehört – auf der Baustelle nur noch anschließen, fertig. „Unser Rundumangebot hat darüber hinaus zur Folge, dass die Arbeitszeiterparnis enorm ist – der Elektriker kann in der gleichen Zeit mehr Projekte realisieren als bisher“, weist uns Wilfinger auf Kostenreduktion bei der Montage hin. „Ein weiteres Plus, das für den Elektrounternehmer vor allem im Verkaufsgespräch mit seinen Kunden zum Vorteil werden kann, ist die Tatsache, dass man bei den Systemen von Quadrat Haustechnik auf alle Schalterprogramme – wohlgemerkt nicht nur auf die buskompatiblen sondern auch auf die Standardprogramme vom günstigen bis zum teuersten – zurückgreifen kann. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil, der sich auch im Projektpreis bemerkbar macht“, so Wilfinger weiter.

Marketingprofilis

Quadrat Haustechnik mit seinen 15 Mitarbeitern nimmt seine Partner übrigens auch in Sachen Marketing an der Hand und bietet Möglichkeiten wie man es sonst nur von den Großunternehmen dieser Branche gewohnt ist: „Wir unterstützen bei Hausmessen, stellen Drucksorten sowie ein Rollup für den Verkaufsraum zur Verfügung und sind zur Stelle, wenn man uns braucht.“ Quadrat Haustechnik gibt dem Elektrounternehmer auch Verkaufsargu-

mente mit auf den Weg – interessanterweise unterscheiden sich jene, die man im Gespräch mit Frauen ins Spiel bringen sollte von jenen mit Männern eklatant – Wilfinger: „Wir haben festgestellt, dass es unterschiedliche Entscheidungsgrundlagen gibt, weshalb Frau bzw. Mann ein System dieser Art für die eigenen vier Wände wählt – und darauf muss im Verkaufsgespräch unbedingt geachtet werden.“

Quadrat Haustechnik verspricht seinen Vertriebspartner auch technisch regelmäßig ein Wissens-Update – die Elektrounternehmen sollten den letzten Stand der Dinge halbjährlich in einer Schulung abrufen. Somit bleiben die Partner stets am letzten Stand der Entwicklung.

Eine der Trumpfkarten im umfangreichen Partnerprogramm von Quadrat Haustechnik ist das Konfigurationstool »Q-Excel«, das der Elektrounternehmer mit seinen firmeneigenen Preisen hinterlegen kann und mit dem er die Möglichkeit hat, innerhalb einer halben Stunde ein Komplettangebot für sein Elektrogewerk zu machen. „Mit unserem System, hat der Elektrounternehmer ohnehin die Chance, den Konsumenten in jenen Fällen eine Gebäudeautomatisierungslösung anzubieten, in denen in Anbetracht der Preissituation normalerweise nur eine Standardinstallation zum Zug kommen könnte“, schließt Wilfinger unser Gespräch ab und weist damit noch einmal darauf hin, dass der Elektrounternehmer mit »Quadrat Home« scheinbar alle Trümpfe selbst in der Hand hat. Übrigens – wer sich entschließt, mit Quadrat Haustechnik ins Geschäft zu kommen, dem verspricht Wilfinger: „...ein Projekt. Da wir auf die Konsumenten in verschiedenster Form zu gehen – z. B. auf Messen – haben wir immer wieder Projekte, die wir vermitteln können. Für den Elektrounternehmer bedeutet das: Geschäfte ab der ersten Minute.“

Top:

Kennziffer: 1006xx

- ausgereifte Technik aus dem Industrialltag
- fix und fertige Lösungen für den Elektrounternehmer
- Marketingtools, die sich sehen lassen können

Ihr persönlicher Ansprechpartner für mehr Informationen:



Peter Wilfinger
Geschäftsführer
Quadrat Home
Tel.: 0662/66 86 410
Mobil: 0664 3453585