

Moderne Haustechnik zum Anfassen

In Anlehnung an die Anbieter von Fertighäusern ging ein Elektro-Fachgroßhändler den Schritt zum Musterhaus. Mit dem „Haus der Zukunft“ bietet das Hamburger Unternehmen Hillmann & Ploog eine hervorragende Marketingunterstützung für den Verkauf von moderner Gebäudetechnik (Bild 1). Es richtet sich an alle Kundengruppen innerhalb des bewährten, dreistufigen Vertriebsweges.

Die Leistungsfähigkeit moderner Systeme und Geräte für die Installation in Gebäuden unterschiedlichster Art (Gebäudesystemtechnik) ist dem Verkäufer weitgehend, mindestens aber grob bekannt.

Das Wissen über den damit erzielbaren Mehrwert (Energieeinsparung, Steigerung von Komfort, Erhöhung der Sicherheit u.a.) zeigt aber häufig Defizite, vor allem dann, wenn die zweite

und dritte Stufe des klassischen Vertriebsweges diese Eigenschaften nachhaltig seinem Kunden vermitteln muss. Unterstützung bei dieser zweifellos schwierigen Vertriebsaufgabe, das Preis-Leistungs-Verhältnis gegenüber einer konventionellen Ausrüstung als günstiger darzustellen, bietet jetzt im Großraum Hamburg das „Haus der Zukunft“.

Was ist das „Haus der Zukunft“?

In der oberen Etage seines Geschäftshauses hat das Hamburger Familienunternehmen Hillmann & Ploog (gegründet 1931) das Musterhaus inklusive eines Ferienhauses eingerichtet.

Getreu dem umseitig genannten Motto des Franzosen *Victor Hugo* bietet es allen Besuchern die Chance, moderne Technik zum Nutzen des Endkunden, dem Hauslehbauer, zu erleben und anzufassen. Der Besucher kann erkennen, dass er sich ohne Risiko vom Schwachen, Furchtsamen zum Mutigen wandeln kann.

Alle Lebensräume wurden erfasst (Bild 2). Die Gäste vom „Haus der Zukunft“ befinden sich in keiner „toten“ Ausstellung von Produkten. Die Funktion mit ihren Eigenschaften steht im Vordergrund. Sie kann das Publikum handgreiflich erfahren. Der interessierte Besucher muss nur seine ei-

genen Hemmungen überwinden, um die Funktionen des Gebäudes zu bedienen.

Welche Funktionen wurden realisiert?

Kein Bereich der modernen Elektrotechnik und Elektronik für das Gebäude bleibt ausgespart. Bus-Systeme (EIB, spezielle, firmenspezifische Busse, der LON kommt in Kürze hinzu) verbinden alle Komponenten der Gebäudesystemtechnik, die Hauskommunikation, Alarm-, Sicherheits- und Brandmeldetechnik. Solarthermie und Photovoltaik sind ebenso integriert wie Anlagen zur Wärmerückgewinnung. Modernste Kommunikations- und Netzwerktechnik, konventionelle wie unkonventionelle Bedienungsmöglichkeiten der Systeme gehören zur Ausrüstung.

Mit den Komponenten aller führenden deutschen System-

Interview

Marketingunterstützung durch Musterhaus

ep: Welche Absichten verfolgen Sie mit dem „Haus der Zukunft“?

Gonschorek: Als Kenner des Marktes der Gebäudetechnik wissen wir, dass die aktuelle, z. T. sogar unselige Preisdiskussion die Leistungsfähigkeit der verfügbaren Technik überschattet und von ihrem tatsächlich günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis ablenkt. Eine eindrucksvolle Verkaufsunterstützung für unsere Kunden musste her. Angeregt durch die Musterhäuser der Fertighausanbieter entschlossen wir uns zum „Haus der Zukunft“. Wir sehen in ihm eine große Chance für das Elektro-

Handwerk, für den Fachhandel, aber natürlich auch für uns als Elektro-Fachgroßhändler, die Akzeptanz der neuen Gebäudetechnik deutlich zu steigern.

ep: Sie feierten erst kürzlich am 7.7. mit Ihren Kunden Richtfest. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

Mathea: Ich übertreibe bestimmt nicht, wenn ich schon nach dieser kurzen Zeit von begeisterten Besuchern spreche. Die „Technik zum Anfassen“ überzeugt viele Skeptiker. Der mit moderner Technik erzielbare Mehrwert

wird nachhaltig verdeutlicht. Das Haus wird sehr gut angenommen.

ep: Zweifellos ist diese Installation eine enorme Vorleistung Ihres Unternehmens, die sich natürlich in angemessener Frist amortisieren muss. Geraten Sie dadurch nicht mit den „Ladenöffnungszeiten“ in Konflikt?

Gonschorek: Nein, nicht. Besucher sind selbst zu „Unzeiten“ willkommen. Ein ausgeklügeltes Zugangs- und Überwachungssystem macht uns von den klassischen Zeiten unabhängig. Natürlich kaufen kann der Besucher erst zu den üblichen Öffnungszeiten. Aber dieser Vorgang ist dann für ihn der geringere Aufwand.

ep: Haben Sie bei der Ausrüstung bestimmte Gebiete bewußt ausgespart? Was bestimmte den Umfang?

Gonschorek: Unser Ziel war Vollständigkeit. Und deshalb sind auch alle namhaften industriellen Partner mit ihren Produkten vertreten. Die Zusammenarbeit während der Errichterphase brachte neue Impulse und war sehr konstruktiv, wobei Projektierung und Realisierung aber voll in unseren Händen lag.

ep: Denken Sie an eine Erweiterung?

Mathea: Unbedingt. Der Umfang richtet sich nach der verfügbaren Technik. Sicher ist aber bereits jetzt, dass wir in Kürze ein weiteres Rückgrad – den LON – einbauen werden.

ep: Hamburg besitzt viele Ausbildungseinrichtungen. Wird das „Haus der Zukunft“ auch von diesen Institutionen genutzt?

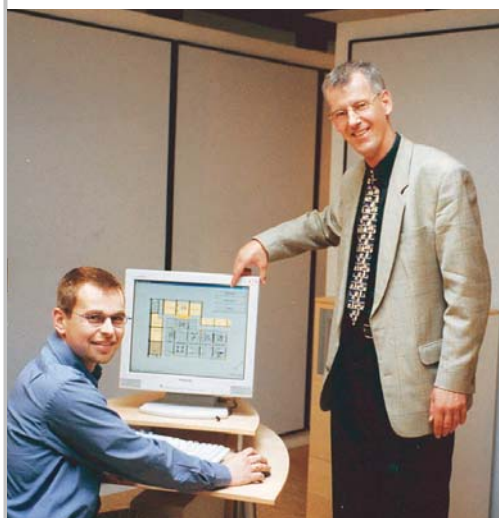
Gonschorek: Ja. Allerdings wünschen wir uns eine noch stärkere Inanspruchnahme. Die Lücken auf dem Fachkräftemarkt sind ja hinreichend bekannt.

In verschiedenen Abteilungen (Netzwerktechnik, Licht u.a.) suchen nämlich auch wir gut ausgebildete Mitarbeiter.

Darüber hinaus wissen wir als Ausbildungsbetrieb und DIN-ISO-9002-zertifiziertes Unternehmen, wie wichtig Mitarbeiterschulungen sind.

Für den weiteren Ausbau wünscht Ihnen der **ep** viel Erfolg.

Wir danken Ihnen für das Gespräch, das *J. Krause* führte.



1 Bernd Gonschorek (rechts) und Carsten Mathea (Hillmann & Ploog), hier vor dem Grundriss des Einfamilienhauses, erläuterten dem Elektropraktiker Ziel und Ausstattung. Mit dem abgebildeten Rechner lassen sich alle Räume visualisieren.

hersteller sind Einfamilien- und Ferienhaus wirklichkeitsnah und selbsterklärend aufgebaut. Via Internet surft der Besucher zwischen Haupthaus und Feriendomozil hin und her. Er kann von „zu Hause“ aus den Zustand im „Ferienhaus“ prüfen. Steht ihm der Sinn danach, schaltet er z. B. die Heizung von Ferne ein, wählt eine Lichtszene, betätigt die Rolläden oder deaktiviert die Alarm-Anlage. Was in Zukunft selbstverständlich sein wird, wird für den Besucher heute bereits anschaulich erlebbar.

Unterstützendes Schulungszentrum

Ein mit allen Präsentationsmedien vorbildlich ausgerüsteter

Schulungsraum steht den interessierten Unternehmen und Verbänden für ihre Kunden bzw. Mitglieder für Veranstaltungen zur Verfügung, wenn sie das Erlebte vertiefen wollen. Dieser Treffpunkt entspricht mit seiner Ausstattung der Attraktivität der gezeigten Technik. Jeder Fachbetrieb für Gebäudetechnik sollte diesen „Hausbesuch“ in seinen Terminkalender aufnehmen. Hier kann er das Produkt Intratec [1] bereits besichtigen.

Literatur:

- [1] Krause, J.: Der dreistufige Vertriebsweg behauptet sich. Elektropraktiker, Berlin 54(2000)8, S. 636 - 641

J. Krause ■



② Impressionen aus dem „Haus der Zukunft“ (oben bzw. links nach rechts)

- Wohnzimmer mit vernetzter Video- und Phonoanlage
- Küche mit „Internet-Kochbuch“
- Hauskommunikationsanlage
- Ferienhaus mit Hauskommunikation, Notruf- und Alarmanlage
- Heizzentrale
- Steuerzentrale des Musterhauses (im realen Fall ist ihre Größe nur ein Bruchteil davon)



„Die Zukunft hat viele Namen: Für die Schwachen ist sie das Unerreichbare. Für die Furchtsamen ist sie das Unbekannte. Für den Mutigen ist sie die Chance.“

Victor Hugo 1802 - 1885

