# Smartes Wohnen fängt mit Kooperation an

Die Technik wird stets komplexer. Warum also nicht Kooperationen mit spezialisierten Firmen eingehen, statt alles im Alleingang zu versuchen? Ein Blick in die Praxis zeigt ein mögliches Modell auf. TEXT UND FOTO: RENÉ SENN

Die Geschichte eines Smart Homes fängt schon vor der Planung an und hat auch immer mit viel Kooperation und partnerschaftlicher Zusammenarbeit zu tun. Jemand, der dies schon seit vielen Jahren lebt und seine Dienstleistung darauf ausgerichtet hat, ist Reto Huber mit seinem Unternehmen Medialoft im Kanton Thurgau. Um die Wünsche seiner Kundinnen und Kunden punkto Smart Home zu erfüllen, betreibt er einen Showroom und arbeitet sehr eng mit Schreinern, Malern, Bodenlegern, Küchenbauern und Innenarchitekten zusammen. Und natürlich gehören auch Elektroinstallateure zu seinen Kooperationspartnern. Ursprünglich Multimediahändler, beschreitet Reto Huber damit andere Wege als die meisten seiner Branche.

### Showroom der Extraklasse

In Weinfelden im Kanton Thurgau, also nicht unbedingt in einer Metropole, hat er mit befreundeten Unternehmern einen dreistöckigen Showroom der Extraklasse aufgebaut. Um interessierten Kunden die Vorzüge eines gesamtheitlichen Smart Homes zu zeigen, hat er hier sehr viel investiert, zum Teil mit Hilfe von Herstellern wie Samsung, Samsung Pro und Revox. «Anspruchsvolle Hausbesitzer wollen ein gutes Gefühl haben, wenn sie sich für etwas entscheiden, und vor allem wollen sie es erst einmal erleben», erklärt Reto Huber bei der Besichtigung. Vier komplett ausgestatte Wohnungen unterschiedlicher Stilrichtungen kann die Kundschaft anschauen und dabei die Vorzüge eines Smart Homes erleben. Dabei geht es auch um Materialien, Farben und vieles mehr. Die Automation mischt sich unter alle diese Dinge, ist nicht dominant, sondern einfach ein selbstverständlicher Bestandteil des modernen Wohnens. Wer diese Ausstellung erlebt hat, kann sich gar nicht mehr vorstellen, nicht smart zu bauen.

### Kooperation und miteinander

Für Reto Huber sind Kooperationen mit Elektrikern speziell wichtig. Nicht er verkauft die Komponenten, sondern die Installateure, aber er liefert das übergreifende Wissen der Automation. Davon profitieren beide, denn nur zusammen können sie eine gesamtheitliche Smart-Home-Lösung anbieten, die sowohl Licht als auch Jalousien umfasst, aber eben auch weitere Dinge wie Solaranlage, Multimedia- und Audiosysteme, Gartenbewässerung und vieles mehr. «Wir haben

«Wir müssen das Rad nicht neu erfinden, sondern perfektionieren.»

täglich damit zu tun, und dadurch können wir unser Wissen stets auf dem aktuellen Stand der Technik halten», erklärt Reto Huber. «Entweder man ist regelmässig dran, oder man lässt es besser sein», ergänzt er. Der Erfolg gibt ihm recht. Deshalb wäre es ihm auch wichtig, dass andere in der Branche ebenfalls so arbeiten, denn das Potenzial für gut realisierte Smart-Home-Projekte ist riesig. «Wir profitieren auch von Installateuren, die wissen, was Bussysteme sind. Wir haben zum Beispiel Partner, die kleine Anlagen selbst erstellen, aber bei den gesamtheitlichen Lösungen lieber mit uns zusammenarbeiten, weil das für sie wirtschaftlicher ist. Und unsere Mitarbeiter haben die Weisung, am Tableau nichts zu machen», verrät Reto Huber.

**Zur Nachahmung empfohlen**

Das Beispiel von Reto Huber zeigt, dass auch Elektroinstallateure davon profitieren, wenn sie mit anderen Firmen Kooperationen eingehen. Mit der Zunahme der Spezialisierung ist die partnerschaftliche Kooperation mit Partnerfirmen ein sehr guter Weg, sein Dienstleistungsportfolio auf professionellem Niveau zu halten. Weitere naheliegende Bereiche dafür wären zum Beispiel BIM, Netzwerke, Gebäudeautomation, Multimedia, Sicherheitsanlagen und vieles mehr. Es lohnt sich also, wieder einmal darüber nachzudenken. «Make or buy», heisst es doch so schön auf Englisch.