Forum

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Bulletin.ch : Fachzeitschrift und Verbandsinformationen von Electrosuisse, VSE = revue spécialisée et informations des associations Electrosuisse, AES**

Band (Jahr): **99 (2008)**

Heft 3

PDF erstellt am: **30.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

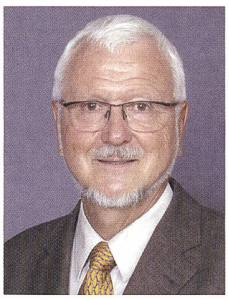
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Hans R. Ris

Home Network – Quo vadis?



Ob Märkte von selbst entstehen oder ob sie von Anbietern bzw. zukünftigen Nutzern gemacht werden, ist so alt wie die Frage nach dem Huhn oder dem Ei. Aber klar ist, Märkte kommen nicht ohne Marketing aus. Dies gilt auch für die moderne (elektro)technische Ausrüstung im Wohnungsbau.

Fokussiert man den Blick auf deren elektrische Installationen, so hat man den Eindruck, dass in den vergangenen 40 Jahren bezüglich neuer Konzepte und Systeme nicht viel passiert ist. Nach wie vor herrscht das fest verdrahtete «3×400 V/50 Hz»-Netz vor, und etwas spöttisch formuliert: «Der Wohnungsbau ist wohl die letzte Bastion, die sich der modernen Technik verweigert.» Denn nur eine verschwindende Minderheit von wohl <2% der in den letzten Jahren neu erbauten Wohnungen können mit dem Stand der Technik, wie er fast bei allen übrigen technischen Gebrauchsgütern Massstab ist, Schritt halten.

Worauf ist dies zurückzuführen? Viele Marktteilnehmer sagen, die Nachfrage sei zu gering. Da haben sie wohl nicht ganz unrecht – aber da sind wir bereits beim Marketing. Solange Architekten, Elektroplaner und -installateure ihren Kunden eher von Lösungen, wie sie im Zweckbau heute üblich sind, abraten, kann kein Markt entstehen. Man darf diesen Fachleuten sicher nicht nur mangelnde Fachkompetenz vorwerfen. Es gibt einige Gründe, die zu einer eher vorsichtigen Haltung führen können.

So sei auch hier festgehalten, dass intelligentes Wohnen – obschon bezüglich der Gesamtkosten einer Wohnung eher marginal – absolut gesehen eine relativ teure Angelegenheit ist. Und für die meisten Installateure fatalerweise wohl auch (zu) kompliziert. Zusätzlich ist erschwerend, dass ausser LON und KNX die angebotenen Systeme keinen international anerkannten Standards entsprechen. Die Vielfalt dieser angebotenen proprietären Lösungen macht die Sache für den Planer/Installateur wie auch für den Nutzer nicht einfach. Es sind daher nachhaltige «Plug-in-Systeme» gesucht, die preisgünstige «steckerkompatible» Lösungen zulassen.

La question de savoir si les marchés apparaissent d'eux-mêmes ou sont faits par les offrants et/ou futurs utilisateurs, est aussi ancienne que celle de la poule et de l'œuf. Mais il est clair que les marchés ne peuvent se passer de marketing. Et cela vaut également pour l'équipement (électro)technique moderne dans la construction résidentielle.

En se concentrant sur les installations électriques, on a l'impression qu'il ne s'est pas passé grand chose, ces 40 dernières années, au niveau des nouveaux concepts et systèmes. Il y a toujours le réseau 3×400 V/50 Hz câblé à demeure ou, pour le dire avec une pointe d'ironie: «La construction résidentielle est bien le dernier bastion qui résiste à la technique moderne.» En effet, une infime minorité de moins de 2% des nouveaux logements construits ces dernières années suivent le progrès technique comme c'est le cas de presque tous les autres biens de consommation.

A quoi cela est-il dû? De nombreux acteurs de marché prétendent que la demande serait trop faible. Et ils n'on pas tellement tort – mais ce disant, nous voilà revenus au marketing. Tant que les architectes, planificateurs et installateurs électriciens auront tendance à déconseiller à leurs clients des solutions actuellement courantes dans la construction monovalente, il n'y aura pas de marché. Il est certain que l'on ne peut simplement reprocher à ces spécialistes de manquer de compétence. Plusieurs raisons peuvent aboutir à une attitude plutôt réservée.

Il faut bien dire que l'habitat intelligent est, en chiffres absolus, une affaire assez coûteuse – bien que la différence soit marginale par rapport aux coûts globaux d'un appartement. Et, fatalement, il est (trop) compliqué pour la plupart des installateurs. Une difficulté supplémentaire est que les systèmes proposés, à l'exception de LON et KNX, ne correspondent à aucune norme reconnue sur le plan international. La grande variété des solutions «propriétaires» proposées n'est pas faite pour simplifier la tâche au planificateur/installateur ni à l'utilisateur. Aussi faudrait-il des «systèmes plug-in» permettant des solutions «prêtes à brancher».

Hans R. Ris ist Fachpublizist und ehemaliger Chefredaktor der Zeitschrift Elektrotechnik
Hans R. Ris est publiciste spécialisé et ancien rédacteur en chef de la revue Elektrotechnik