



Für den einzelnen Kunden steht zukünftig nicht mehr nur der Vertrieb von Energie im Vordergrund, sondern auch das Angebot an technischen Lösungen, die helfen sollen, die persönliche Energie- und Nachhaltigkeitsbilanz zu optimieren.

Eine energieeffiziente Modernisierung rückt aber vor allem auch aus finanziellen Gründen in den Vordergrund. Denn Ökologie hat längst begonnen, sich auszuzahlen. Um die Nachhaltigkeitsbilanz von Immobilien, Haushalten, Betrieben und technischen Anlagen zu optimieren, schaffen Energieversorger – in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen – neue Anreize zum Energiesparen. Gleichzeitig verändern sich deren Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsmechanismen. Die Devise der Zukunft lautet: Wer als Energieversorger dem Kunden hilft, dessen Verbrauch zu senken, und es schafft, dass sich dieser beim Thema Energie und Klimaschutz selbst keinerlei Gedanken mehr machen muss, wird einen Wettbewerbsvorteil und größeres Kundenwachstum generieren. Eine Begründung, die ihren Teil zur Energie-wende beitragen wird.

Entsprechend gibt Wolfgang Anzengruber, Präsident von Österreichs Energie, die Richtung vor: „Oberstes Ziel ist die Energiewende.“ Zugleich mahnt er ein, „dass wir dafür sorgen müssen, dass alle verzerrenden Maßnahmen gestoppt werden, damit die Stromversorgung weiterhin sicher und zu konkurrenzfähigen Preisen erfolgen kann“. Die Zukunft ist „spannungsreich“ ...

HELMUT WOLF

Quellen: „Die Zukunft der Umwelt“, Zukunftsinstitut / Österreichs Energie

Mehrwert für Bauherrn und Eigentümer

Im nachfolgenden Interview erläutert Josef F. Faller, Geschäftsführer von „homefibre digital network“, warum die optimale Vernetzung in Gebäuden immer wichtiger wird.

Was sind die Besonderheiten des homefibre Systems?

homefibre nutzt zur Übertragung von Daten „Lichtwellenleiter“ (LWL). Diese arbeiten mit der Datenübertragung über sichtbares Licht. Die LWL sind galvanisch nicht leitend. Das heißt: sie können parallel und gemeinsam mit allen stromführenden Kabeln gefahrlos und ohne Störungen verlegt werden. Durch den großen Durchmesser der Leitungen und die innovative Anschlussstechnik werden keine Stecker benötigt. Diese Kabel können also sehr schnell und einfach von Fachleuten, aber auch vom versierten Laien installiert und angeschlossen werden.



Josef Faller, GF homefibre digital network:
„Der Lichtwellenleiter ist an jeder Steckdose und in jeder Verteilerdose vorhanden - kann also dort jederzeit genutzt werden.“

zu 90 Prozent. Der Arbeitsaufwand ist gleich null. Es bleibt einzig und allein der Preis für den Lichtwellenleiter, der für eine Basisinstallation eingesetzt werden muss. Sowohl Sozialbauten, aber auch High-End Häuser können damit optimal mit einem Netzwerk ausgestattet werden. Die aktiven Komponenten werden dann je nach Bedarf dort eingesetzt und integriert, wo sie benötigt werden.

Wo liegt der Mehrwert für Architekten, Eigentümer und Bauherren?

Einfach gesprochen: der Lichtwellenleiter ist an jeder Steckdose und in jeder Verteilerdose vorhanden – kann also dort jederzeit genutzt werden.

Die optimale Vernetzung in Gebäuden wird zunehmend wichtiger. Welche Innovation bietet dieses Basisnetzwerk?

Nachdem die LWL mit der Elektroinstallation verlegt werden kann, führt eine gemeinsame Verlegung in der Elektroverrohrung zu einer Einsparung von Installationskosten – bis

Der Bauherr entscheidet dann einfach, diese Leitungen mit der Elektroinstallation zu verlegen. Und durch den geringen Durchmesser der LWL muss der Architekt keine riesigen Multimediaschränke einplanen. Der Mehrwert ist damit für alle Beteiligten vorhanden.