

Schwarzer Controller von evon als Alternative zum grünen Teil von Loxone



Grün in Schwarz

Die steirische evon Smart Home möchte künftig verstärkt am stark wachsenden Markt für Automatisierung im Kleinen mitnaschen. Der Miniserver heißt bei evon Controller.

Autor: Franz Artner

Wer an Smart Home denkt, landet hierzulande schnell in den Erhebungen des oberösterreichischen Mühlviertels. Dort mitten im Grünen entsteht gerade etwas sehr Großes in grün. Der Platzhirsch Loxone baut sich einen imposanten Campus samt Hotel. Fast ein wenig unscheinbar ist im Vergleich dazu der Werdegang der Evon Smart Home GmbH. Dieses Unternehmen agiert seit Oktober 2021 eigenständig. Als Mehrheitseigentümer fungiert die Hiquel Elektronik und Anlagenbau GmbH des Franz Herbert Weiß aus Bad Gleichenberg. Sein Unternehmen beschäftigt in der Entwicklung und Produktion von Hardware für industrielle Automation und Gebäudemanagement rund 80 Mitarbeiter. Die evon-Gründer sind weiterhin mit kleinen Beteiligungen mit an Bord. Mit dem neuen Eigentümer ist bei der evon Smart Home jedenfalls Durchstarten angesagt. Die Zutaten sind sehr ähnlich wie beim grünen Marktbegleiter. Ein Controller und Module für die einzelnen Haus-Tech-

nik-Komponenten, die es zu steuern gilt. „evon Smart Home bietet ein Smart Home-System mit patentierten Funktionen, die eine programmierfreie Konfiguration ermöglichen und maximale Sicherheit für Ihr Zuhause gewährleisten“, so die Botschaft an potenzielle Kunden. Hinausgetragen wird diese Botschaft auch von Premi-



evon-Vertriebs- und Marketingchef Patrick Schaffernak

partnern, also Elektrikern, die auch genug sind, mit Apps und Co. umzugehen. Sowohl die Hardwarekomponenten als auch die Software von evon werden in Österreich hergestellt und weiterentwickelt. Grund genug, um bei Patrick Schaffernak, Leitung Vertrieb und Produktmanagement evon Smart Home, nach dem Stand der Dinge zu fragen.

Fotos: evon

INTERVIEW: Patrick Schaffernak

Building Times: evon Smart Home ist neu positioniert. Wo stehen Sie derzeit und wohin soll die Reise gehen?

Patrick Schaffernak: Die evon Smart Home GmbH agiert seit Oktober 2021 als eigenständiges Unternehmen. Bis zu diesem Zeitpunkt stellte evon Smart Home eine Business-Unit der evon GmbH dar. Das bedeutet, dass wir auf eine gute und solide Basis aufsetzen und von der jahrelangen Erfahrung und dem breiten Wissen aus der Automatisierungstechnik profitieren können. Unser Anspruch und Ziel ist es, unser Produkt weiterhin auf einem qualitativ hohen Level zu halten und gleichzeitig laufend an die Anforderungen des Marktes anzupassen. Nur so können wir auch zukünftig dem Endkunden und unseren Partnern eine moderne und innovative Smart Home-Lösung bieten.

Building Times: Ist Loxone ein Vorbild für Sie?

Patrick Schaffernak: Loxone ist selbstverständlich ein wichtiger Mitstreiter am Markt, dessen Leistung und Entwicklung durchaus beeindruckend sind. Ich würde Loxone dennoch eher als Ansporn statt Vorbild sehen, um ein konträres und alternatives Smart Home-System auf den Markt zu bringen. Das haben wir mit einem programmierfreien und offenen System aus unserer Sicht gut hinbekommen. Auch die einfache und eigenständige Bedienung des Systems durch den Endanwender stehen für uns von Anfang an klar im Fokus.

Building Times: Wie viele Häuser gibt es inzwischen, die mit evon Smart Home-System gesteuert werden?

Patrick Schaffernak: Die Anzahl an evon Smart Home-Haushalten nimmt kontinuierlich und gut zu. Derzeit gibt es über 2.000 Häuser und Wohnungen, die mit unserem Smart Home-System ausgestattet sind, wovon sich ein Großteil in Österreich befindet.

Building Times: Wodurch unterscheidet sich das evon-System von jenen des Mitbewerbs?

Patrick Schaffernak: Jedes Smart Home-System überzeugt durch seine eigenen Besonderheiten. Unser System sticht vor allem durch zwei spezielle Eigenschaften hervor: Einfachheit und Ausfallsicherheit, wodurch eine besonders hohe Nutzerfreundlichkeit erzielt wird. Durch den patentierten Aufbau ist keine Programmierung notwendig und der Endanwender hat uneingeschränkte Kontrolle über sein Eigenheim. Weiters wird durch diesen Aufbau eine Ausfallsicherheit der Basisfunktionen ermöglicht, um eine maximale Verfügbarkeit gewährleisten zu können.

Building Times: Bei vielen elektronischen Produkten gibt es derzeit erhebliche Engpässe. Kann evon uneingeschränkt liefern?

Patrick Schaffernak: Natürlich spüren auch wir die Unruhe am Beschaffungsmarkt. Die Hardware-Komponenten des Systems werden von unserem verbundenen Unternehmen, der Hiquel GmbH, in der Südoststeiermark gefertigt. Durch intensive Abstimmungen über die gesamte Lieferkette von Vertrieb bis Sublieferanten, konnten wir unser Lager in den letzten Monaten entsprechend auffüllen und sind uneingeschränkt lieferfähig.

Building Times: Mit welchen Kosten muss man als Kunde für ein durchschnittliches Einfamilienhaus mit den gängigen Funktionen rechnen?

Patrick Schaffernak: Die tatsächlichen Kosten hängen stark vom gewünschten Systemumfang ab. Bei einem umfangreich ausgestatteten Einfamilienhaus, welches alle Lichtkreise, Beschattungen und diverse Einzelraumregelungen steuern möchte, beläuft sich der Mehraufwand auf ca. 6.000 bis 8.000 Euro inklusive Mehrwertsteuer. Von dieser einmaligen Investition profitiert der Endkunde aber auch noch nach Jahren. Wir entwickeln unser Produkt kontinuierlich weiter und stellen unseren Kunden die Updates kostenlos zur Verfügung. So profitiert beispielsweise ein Endkunde, der unser System im Jahr 2018 installiert hat, von einer Ladestation-Integration im Jahr 2021 und kann nun den Ladevorgang seines Elektrofahrzeuges über die evon Smart Home App intelligent managen.

Building Times: Welche Smart Home-Funktionen sind den Kunden eigentlich am wichtigsten: Komfort oder Effizienz?

Patrick Schaffernak: Bis vor kurzem hätte ich diese Frage noch mit Komfort und Steigerung der Lebensqualität beantwortet. Seit den letzten Monaten nehmen wir aber aufgrund der aktuellen Energiepreisentwicklungen eine sehr starke Nachfrage nach energieeffizientem Wohnen wahr. Auch die intensive Nachrüstung von PV-Anlagen ist bei uns spürbar. Endkunden haben den Wunsch, diese auch intelligent zu steuern und ihren Energieeigenverbrauch zu optimieren. Hier stellen wir mit unserem System eine optimale Schnittstelle dar.

Building Times: Sie haben eine Reihe von Premiumpartnern auf Ihrer Website gelistet. Welche Voraussetzungen müssen diese Partner erbringen?

Patrick Schaffernak: Uns ist es ein großes Anliegen, dass alle unsere Partner unabhängig von ihrer Unternehmensgröße die gleichen Chancen haben. Im Vordergrund soll vor allem die professionelle und kompetente Betreuung der Endkunden stehen. Dementsprechend setzen wir hauptsächlich auf qualitative Zielvorgaben wie die regelmäßige Teilnahme an kostenlosen Schulungen oder den bevorzugten Einsatz von evon Smart Home-Komponenten. Von klassischen Umsatzzielen sehen wir ab.

Building Times: evon unterstützt als offenes System eine Vielzahl an Erweiterungen. Bei den Heizgeräteherstellern sind bislang Vaillant, KWB und M-Tec mit an Bord. Gibt es ein Problem mit anderen Herstellern von Wärmepumpen und Heizkesseln?

Patrick Schaffernak: Aufgrund der offenen Schnittstellen können auch viele weitere Hersteller von Wärmepumpen und Heizkesseln in unser System integriert werden. Die genannten Hersteller sind jene, mit denen wir eine intensive Partnerschaft und Zusammenarbeit pflegen. Das wäre natürlich nicht mit allen Heizungsherstellern in dieser Qualität und Intensität möglich. ■