

Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Smart Building

Der Trend zum Smart Building ist nicht zu verkennen. Nutzer fragen zunehmend nach Komfort- und Sicherheitsfunktionen durch moderne Gebäudetechnik und der Gesetzgeber fordert seit der EnEV 2014 erstmals automatische Regelungs- oder Abschaltfunktionen.

In Konsequenz stellen sich die folgenden Fragen:

- Welche Möglichkeiten sollte man erst nehmen und welche sind eher Spielereien?
- Mit welchen Produkten und Angeboten sollte man sich vertraut machen?
- Wie ermittelt und dokumentiert man möglichst einfach sinnvolle Anforderungen?
- Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich?

Das Seminar zeigt einen Überblick über die Themenvielfalt und bietet Orientierung zur weiteren Vertiefung. Hierfür werden in diesem Tagesseminar hilfreiche Materialien (Checklisten, Kostenrichtwerte etc.) zur direkten Übertragung auf das eigene Geschäftsumfeld vorgestellt und angewandt.

Lernziel	<ul style="list-style-type: none">• Erhöhung der Beratungskompetenz im Umfeld „Smart Building“ gegenüber Architekten, Bauträgern und Investoren bzw. Kunden im Allgemeinen• Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit Systemintegratoren und Fachbetrieben• Ableitung von konkreten Geschäftsmöglichkeiten für das eigene Unternehmen; Optimierung der eigenen Geschäftsstrategie• Qualifikation zur Ermittlung bzw. Vorgabe von sinnvollen Anforderungen• Fähigkeit zur Abschätzung des energetischen Einsparpotenzials durch Gebäudeautomation• Kenntnisse zur Auswahl von geeigneten Technologien bzw. Systemen• Formulierung von hersteller- und produktneutralen Ausschreibungen
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">• Handwerks-/Fachbetriebe• Firmen aus dem Bereich der IT (Informationstechnologie)• Systemintegratoren und Fachplaner im Umfeld Raumautomation, Anlagenautomation bzw. Smart Home / Smart Office• Haushersteller und Innenausbaubetriebe• Bauträger, Bauherren und Investoren• Architekten• Versicherer• Jeder mit Interesse an Smart Buildings

Weiterbildungs-Seminar

Inhalt	<ul style="list-style-type: none">• Markttrends und Kundenanalysen: Was will der Kunde wirklich?• gesetzliche Anforderungen aufgrund von EnEV (Energie-Einspar-Verordnung) und GEG (Gebäude-Energie-Gesetz)• Abschätzung des energetischen Einsparpotenzials durch Automation• Systeme der Gebäudeautomation im Vergleich (auch: klassische Produkte versus Google, Apple & Co.)• Welche Technologien eignen sich für welche Anforderungen• Abschätzung von Kosten und Aufwand für ein Smart Building• Prozessbeteiligte sowie deren Rollen und Strategien• erfolgreiche Zusammenarbeit mit Fachfirmen und Systemintegratoren• Vorlagen/Textblöcke für den Entwurf eines hersteller- und produktneutralen Lastenhefts (z.B. für Ausschreibungen bzw. langfristige Dokumentation) <p>Zum Seminar ist kein explizites Vorwissen aus dem Bereich der Gebäudeautomation oder der Elektrotechnik erforderlich</p>
zeitlicher Rahmen	Präsenzveranstaltung: 1 Tag (09:00 – 17:00 Uhr)
Gebühren	€ 498,-- pro Teilnehmer zzgl. 19 % MwSt. Diese Gebühr beinhaltet Seminar-Unterlagen, Hilfsmittel, Pausengetränke/Mittagessen sowie ein Teilnahme-Zertifikat.
Termine und Anmeldung	www.igt-institut.de/weiterbildung