



Stefan Huber ist Geschäftsführer und CEO der Wilhelm Huber + Söhne GmbH + Co. KG, kurz WHD.

Mit der technischen Entwicklung wachsen auch die Anforderungen des Marktes. Besonders im Bereich der Unterhaltungselektronik legt der Fortschritt ein enormes Tempo an den Tag. Multi-room-Systeme beispielsweise ermöglichen individuelle Beschallung in allen Räumen eines Gebäudes. BUS-GUIDE sprach mit Stefan Huber, Geschäftsführer von WHD, u.a. über sein Unternehmen, neue Produkte und aktuelle Trends.

Musikgenuss in allen Räumen

Herr Huber, muss der Endkunde von WHD-Systemen aus einem reichen Elternhaus kommen?

Nein, absolut nicht. Dies unterstreicht unser neuer Objektkatalog. Darin stellen wir Systeme für die verschiedensten Anwendungen vor. Eine Einraumlösung bestehend aus einem Bluetooth-Audioempfänger inklusive Verstärker und Lautsprecher beginnt schon bei 200 Euro. Und das

Schöne daran ist, dass alle Komponenten in gängige Schalterprogramme eingebaut werden können.

Wie würden Sie in wenigen Worten Ihre Firmenphilosophie umreißen?

Zuerst einmal ist es für mich sehr wichtig, dass wir breit aufgestellt sind. So zählen viele renommierte Industrieunternehmen zu unseren Kunden. Wir beliefern z.B. Ampelhersteller mit Lautsprechern, um blinde Menschen sicher über die Straße zu bringen oder produzieren Schwingspulen für Beatmungsgeräte. Auf der anderen Seite fühlen wir uns im Objektgeschäft auch sehr wohl, so dass sich unsere Produkte in sehr vielen namhaften großen Objekten wie Hotels, Fußballstadien oder Flughäfen wiederfinden. Unsere innovativen Produkte bringen wir über den Elektrogroßhandel und den Elektroinstallateur in den Markt. Es ist für mich sehr wichtig, Trends wie

die enorm schnelle Verbreitung von Smartphones zu erkennen und dafür dann Produkte zu entwickeln, die in die Elektroinstallation integriert werden können. Selbstverständlich steht der Nutzen des Kunden durch unsere Produkte an aller ersten Stelle. So ist beispielsweise unser

neuestes Produkt das induktive Ladegerät für elektrische Zahnbürsten entstanden. Wer möchte schon auf seinem wunderbar gestalteten Waschtisch im Bad ein

Ladegerät mit zwei Metern Kabel stehen haben? Die kleinen Dinge entscheiden eben, ob ein Raum gelingt oder eben nicht.

Wie kriegen Sie Tradition auf der einen und die rasante Entwicklung auf dem Markt der Unterhaltungselektronik auf der anderen Seite unter einen Hut?

Das ist sicherlich manchmal nicht ganz einfach. Wir besinnen uns immer wieder auf unsere Erfahrung von über 80 Jahren und bauen darauf auf. Gerade im Akustikbereich zeigt die Physik sehr schnell die Grenzen auf. Der Lautsprecher ist immer noch das schwächste Glied in der Kette. Wir achten sehr darauf, dass wir diese Komponente dennoch so stark wie möglich gestalten, indem wir großen Wert auf einen sehr guten Wirkungsgrad und ein ausgewogenes Frequenzverhalten legen. Die Möglichkeiten in der Elektronik wandeln sich in der Tat sehr schnell. Hier

»Es ist für mich sehr wichtig, Trends wie die enorm schnelle Verbreitung von Smartphones zu erkennen.«

beobachten wir die Trends immer aus der Sicht des Verbrauchers und überlegen uns, welchen Nutzen wir aus den neuen Technologien für den User herausziehen können und wie wir diese Produkte in die Elektroinstallation integrieren können.

Wie transportieren Sie die Ergebnisse Ihrer Forschungsabteilung ins Handwerk? Oder anders – wie meistern Sie die Herausforderung, dem E-Installateur Ihre etwas höherpreisigen Erzeugnisse näherzubringen, dass er diese aktiv anbietet?

Hier unterstützen wir den Elektroinstallateur auf der ganzen Linie und haben dafür unter anderem unseren Objektkatalog realisiert. Er enthält schöne Objektfotos, auf denen unsere Produkte im eingebauten Zustand zu sehen sind. Dies ist vor allem für die Bauherrin ganz wichtig. Wir zeigen darin nicht einfach Produkte, sondern Anwendungen wie Lösungen für Einzelräume mit Bluetooth-Audioübertragung für iPod/iPhone oder einfach nur mit Radio bis hin zu Mehrraum-Komplettlösungen mit KNX- oder IP-Steuerung. Der E-Installateur kann mit dieser Objektbroschüre die Beratung beim Bauherren durchführen. Die passende zweite Broschüre mit Preis- und Verdrahtungsbeispielen hilft dem E-Installateur, dem Bauherren noch in der Baubesprechung eine Preisvorstellung zu nennen.

Natürlich führen wir auch Schulungen beim Großhandel oder in unseren Schulungsräumlichkeiten sowie bei unseren Industrievertretungen durch.

Welche konkrete Unterstützung erfährt der Elektroinstallateur von Ihnen und Ihren Vertriebspartnern darüber hinaus?

Wir und unsere flächendeckend präsenten Industrievertretungen unterstützen den E-Installateur auch in der Planung. Seit Anfang dieses Jahres arbeiten wir darüber hinaus auch mit autorisierten Kundendienstpartnern zusammen, die den Elektroinstallateur bei der Inbetriebnahme von komplexen Systemen oder bei Problemen unterstützen können.

Der alte Hi-Fi-Stereo-Turm mit mächtigen Boxen wird zusehends von Festplatte und Internet abgelöst. Was kommt danach?

Wenn ich das schon wüsste. Sicherlich wird auch im Audio-Bereich die Cloud-Technologie vermehrt einziehen. Das heißt, die Musik liegt nicht mehr auf der heimischen Festplatte, sondern irgendwo im Internet. Ferner werden Musikbibliotheken im Internet, die Millionen von Titeln anbieten, mehr und mehr an Bedeutung gewinnen. Für uns wird es nach wie vor darum gehen, intelligent an diese neuen Musikquellen anzudocken und die Musik in die verschiedenen Räume zu verteilen, um sie dort in hochwertiger Qualität wiederzugeben.

Wie könnte Ihrer Ansicht nach die Verbindung von Gebäudeautomation und »Audio« in fünf Jahren aussehen?

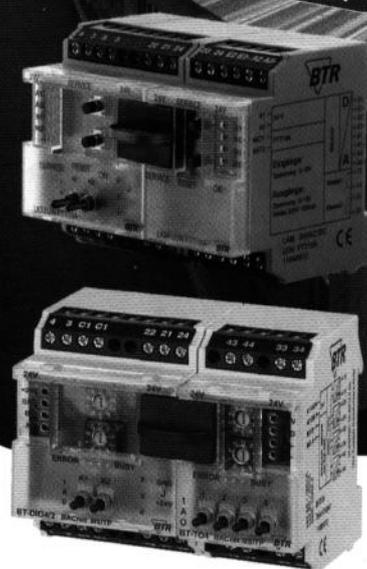
Ich bin kein Prophet, denke aber dass wir in fünf Jahren jederzeit jeden Titel dieser Welt sehr einfach über das Internet abspielen können. Wir werden mit unseren Smartphones oder deren Nachfolger in die Räume gehen. Diese werden sich dadurch automatisch mit dem Soundsystem kabellos verbinden und vielleicht sogar gleich schon unsere individuelle Wunschmusik in Abhängigkeit der Tageszeit abspielen.

C | Logline

LON und BACnet I/O-Module

I/O-Systemkomponenten für die integrierte Automation in Gebäuden, Maschinen und Systemen

Mit FT 5000!



- ▶ kompakte und intelligente LON und BACnet I/O-Module für (de)zentrale Anwendungen
- ▶ einfache und flexible Systemintegration
- ▶ interoperabel und durchgängig
- ▶ hohe Funktionalität durch spezielle Applikationen
- ▶ minimaler Verdrahtungsaufwand durch Brückenstecker

www.metz-connect.com

Members of METZ CONNECT

RIA CONNECT **BTR** NETCOM **MCQ** TECH