

baURUNDSCHAU

// MEDIENDATEN 2023



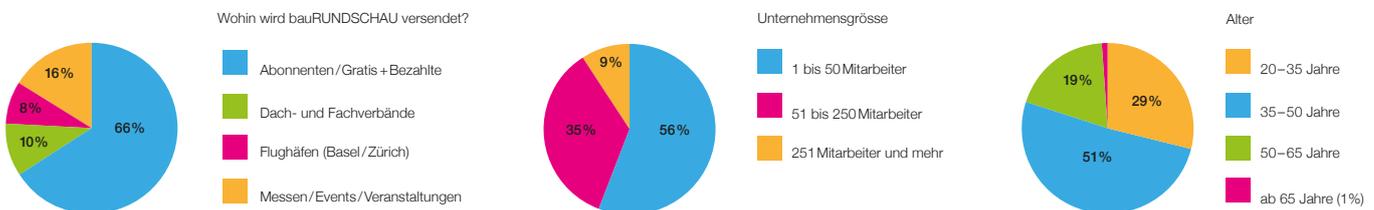
bauRUNDSCHAU // MEDIENDATEN

AUFLAGE & ERSCHEINUNG

Druckauflage 23'00 Exemplare

Ausgabe	Erscheinung	Redaktionsschluss	Inserateschluss	Ausgabe 1/23 und 3/23 mit energieRundschau
Ausgabe 1/23:	Januar/Februar	20. Dezember 2022	10. Januar 2023	
Ausgabe 2/23:	April	07. März 2023	21. März 2023	
Ausgabe 3/23:	August	07. Juli 2023	21. Juli 2023	Ausgabe 2/23 und 4/23 mit bundesRundschau
Ausgabe 4/23:	November	19. September 2023	02. Oktober 2023	

VERTEILUNG



Leser

- > Architekten
- > Bauunternehmer
- > Bauverantwortliche
- > Investoren/Baufinanzierer
- > Baumaterial und Baulieferanten
- > Bauämter im Rahmen von öffentlichen Verwaltungen
- > Passende Fachbereiche in Fachhochschulen
- > Baugewerbe, KMU aus Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär, Elektro, Schreinerei, Küche

Messen & Veranstaltungen

- > Swissbau
- > Light + Building
- > Bauen & Modernisieren
- > Bau + Energie Bern
- > Bauen + Wohnen
- > Bauarena
- > Giardina

MINERGIE

bindexis schweizer baumaterialien **moneyhouse**

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Bundesamt für Umwelt BAFU

küche schweiz
Der Branchenverband
L'Associazione degli
L'Associazione di Compiti

THEMENSCHWERPUNKTE

Ausgabe 1/23 (Januar/Februar 2023)

- > Verantwortung gegenüber dem Bestand
- > Licht und die Formsprache der Architektur
- > Unternehmenszentralen als Aushängeschild
- > Mehr Grün auf und an Gebäudehüllen

Ausgabe 2/23 (April 2023)

- > Abbruchmaterial als Thema in der Baubranche
- > Energiespeicher, Kompressoren Stromerzeuger – Baustellen und ihre CO₂ Bilanz
- > BIM und die Strategie des Vorgehens
- > Tiefbau im Fokus

Ausgabe 3/23 (August 2023)

- > Ideen für den ländlichen Raum
- > Innenraumarchitektur und die demographische Entwicklung
- > Elektromobilität und das Gebäude
- > Solar geht immer und an immer mehr Orten

Ausgabe 4/23 (November 2023)

- > Bauen mit und im Klimawandel
- > Konzepte gegen den Fachkräftemangel
- > Innovative Küchentrends
- > Badezimmerkulturen

DATENANLIEFERUNG

Digitale Daten liefern Sie bitte wie folgt:

Inserate: HighEnd PDF/X4
Bilder: Auflösung 300 dpi
Farbmodus: CMYK
Beschnitt: 3 mm
Redaktion: 1/1 Seite ca. 3000 Zeichen
Text: Word-Dokument

Datenanlieferung an:

Melanie Moret
m.moret@editorial.ag

Verlags- und Projektleitung

Hasan Dursun • h.dursun@editorial.ag

Redaktion

info@editorial.ag

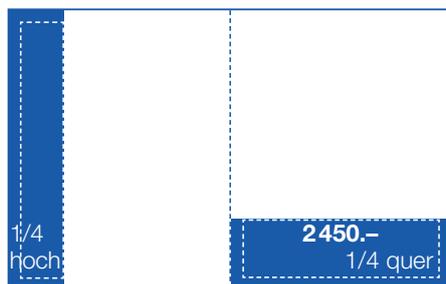
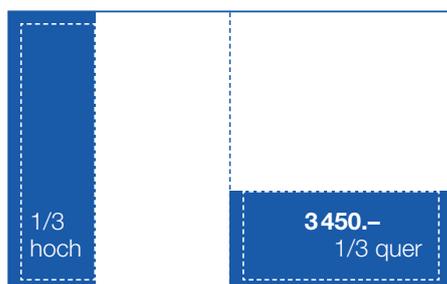
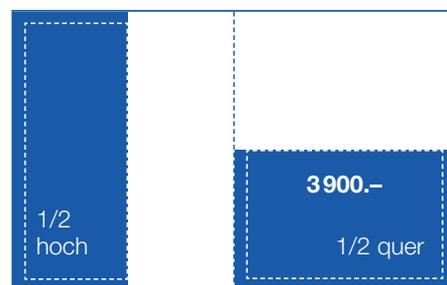
Leitung Produktion & Grafik

Melanie Moret • m.moret@editorial.ag

bauRUNDSCHAU // FORMATE UND PREISE

Formate	Satzspiegel	Randabfallend	Tarife
2/1 Seite		420 x 270+3 mm	CHF 9 750.-
1/1 Seite	179 x 232 mm	210 x 270+3 mm	CHF 5 950.-
1/2 Seite quer	179 x 118 mm	210 x 135+3 mm	CHF 3 900.-
1/2 Seite hoch	87 x 232 mm	102 x 270+3 mm	CHF 3 900.-
1/3 Seite quer	179 x 73 mm	210 x 90+3 mm	CHF 3 450.-
1/3 Seite hoch	56 x 232 mm	72 x 270+3 mm	CHF 3 450.-
1/4 Seite quer	179 x 49 mm	210 x 65+3 mm	CHF 2 450.-
1/4 Seite hoch	36 x 232 mm	52 x 270+3 mm	CHF 2 450.-
Titelseite			auf Anfrage
2. US		210 x 270+3 mm	CHF 6 650.-
3. US		210 x 270+3 mm	CHF 6 350.-
4. US		210 x 270+3 mm	CHF 6 950.-
Cover, Beilagen, Beihefter & Sonderdrucke auf Anfrage			

Redaktion: bauRUNDSCHAU empfiehlt den BAU-Ratgeber-Eintrag:	Tarife
1/5 Seite 1 Bild + Text: 600 Zeichen inkl. Kontaktdaten Hauptsitz	CHF 900.-



Insertionstarife 2023
(exkl. 7.7 % MwSt.)

baURUNDSCHAU

Beispiel einer Einzelseite



SPAREN MIT HOCHWERTIGEN FENSTERN

KLUGE BAUHERREN BERÜCKSICHTIGEN INSTALLATIONS- & ENERGIEKOSTEN

von Christian Winger

Wer ein Haus baut oder eine Liegenschaft renoviert, wird oft von Angeboten regelrecht überflutet. Viele Unternehmen locken mit tiefen Installationskosten. Dabei kann ein vermeintlich günstiges Angebot im Laufe der Jahre deutlich höhere Kosten verursachen. Ein Blick auf die Qualität lohnt sich in jedem Fall.

An Fenster werden vielfältige Anforderungen gestellt. Sie sollen einerseits schön anzusehen sein und dem Gebäude ein Gesicht verleihen, andererseits sollen sie Licht und Wärme einlassen und dabei Zugluft oder Lärmübertragung weitgehend eliminieren. Wer Fenster ersetzt, verfügt dabei vor allem ein Ziel: die Reduktion von Wärmeverlusten. Die Glasfläche soll dabei so gross wie möglich sein. Deshalb kann es sich lohnen, einen zweiten Blick auf das Rahmenprofil zu werfen. Wie schlank ist das Profil? Wie viel Schatten werft es? Wie gross ist die entsprechende Glasfläche? Da gehört das Fenstersystem von Sirius zu den Besten. Das äusserst schlanke Rahmenprofil erlaubt eine deutlich grössere Glasfläche, was oft auch den Dämmwert des ganzen Fensters verbessert.

MEHR LICHT DURCH GRÖSSERE GLASFLÄCHEN
Je schlanker das Rahmenprofil, desto grösser wird die Glasfläche. Dadurch flus-

set deutlich mehr gesundes Tageslicht in die Räume, was sich positiv auf das Wohlbefinden der Menschen auswirkt. Darüber hinaus lässt sich mit dem Einsatz von entsprechendem Glas leicht ein Minergie- oder Minergie-P-Standard erreichen. Wärmeverluste über die Fenster werden minimiert und gleichzeitig die wohnende und energetische Sonnenstrahlung eingelassen. Das spart gleich doppelt Energie, nämlich bei der Beheizung und beim Heizen. Jahr für Jahr.

KOMFORTABLE UND SICHERE SCHIEBEFENSTER

Die besonderen positiven Eigenschaften von möglichst grossen Glasfronten erfordern allein schon wegen des hohen Gewichts Schiebefenster. Hier setzen Sirius-Fenster Massstäbe in Sachen Komfort und Sicherheit. Auch grosse, schwere Schiebefenster gleiten sanft und leise zur Seite. Es sei denn, ein Eindringling versucht sich von aussen Zugang zu verschaffen. Dann sorgt die besondere Konstruktion der Sirius-Schiebefenster dafür, dass sie nicht ausgehebel werden können und sicher verschlossen bleiben.

Zu Recht tragen Sirius-Fenster den Namen des hellsten Sterns am Nachthimmel. Sie gehören dank ihrer durchdachten Konstruktion zu den besten am Markt. Die Eschbal AG in Ober-Ohringen bei Winterthur, die das System entwickelt und laufend verbessert, legt grossen Wert auf gute Kontakte zu Architekten, Bauherren und Fensterbauern in der ganzen Schweiz. Nur so kann sie veränderte Bedürfnisse aus erster Hand erfahren und ihr Fenstersystem laufend verbessern.

Diese lokale Vernetzung sowie der hervorragende Service und die Ausbildung von Nachwuchskräften gehören deshalb zu den Grundpfeilern und leisten dadurch einen wichtigen Beitrag zur Sicherung des Werkplatzes Schweiz. ■

ESCHBAL AG | Aspazstrasse 9 | CH-8472 Ober-Ohringen | Telefon +41 (0)52 320 08 00 | info@eschbal.ch | www.sirius-fenster.ch

Ausgabe 03/2016 // Seite 103

Beispiel einer Kolumne

KOLUMNE

SMARTE KÜCHE: UMFASSENDE DATEN-KRAKE ODER STÜTZE

von Rainer Klein

Die «Vernetzung» der Nationalstaaten und Märkte – so die Idee des Franzosen Jean Monnet in den 50er-Jahren des letzten Jahrhunderts – sollte die Wohlstandsentwicklung in Europa sichern. Smart Home, die «Vernetzung» von Haustechnik, Haushaltsgeräten, Kommunikations- und Unterhaltungselektronik hat den Anspruch, den Komfort im privaten Wohnraum zu erhöhen. Für Eigenheim-Besitzer ist weniger die Frage, ob sie Smart-Home-Technologie einsetzen, als vielmehr in welchem Umfang sie diese anwenden.

Zugunsten der Anwendung von Smart Home sprechen Energieeinsparungen, mehr Komfort im Alltag, Einbruchssicherheit und eine zeitliche Wertsteigerung der Immobilie. Smarte Technologie unterstützt unseren Alltag und erhöht den Wohnkomfort. Ältere Menschen können länger in ihrem vertrauten Wohnraum leben, behinderte Menschen erlangen den Freiraum, unabhängig zu wohnen dank weitestgehend bedingungsloser Unterstützung. Die Anzahl Apps auf unseren Smartphones verringert sich dank vereinfachter Steuerung der vernetzten Geräte. Leuchtende Haushaltungsgeräte in der Küche wie Lichtsysteme oder Sicherheitsanlagen nehmen unsere Wohnrhythmen wahr und passen ihre Funktionsweise entsprechend an. Adaptive Systeme mit Antizipationsvermögen die uns mit festgelegten Optimierungsvorschlägen geben oder diese gar unauferfordert selbst ausführen, könnten auch im privaten Heim schon bald Realität sein.

Die Vernetzung von Geräten ist aber keine Einbahnstrasse. Alle Geräte benötigen Unterhalt, Updates und physischen Service. Um diese Arbeiten zu erleichtern, sind sie über WLAN oder Strom-TV-Kabel mit den Herstellerfirmen oder Providern verbunden.

Nutzer- und Bewegungsdaten werden nicht länger nur im öffentlichen Raum, sondern auch in der Privatsphäre erfasst und können von Dritten genutzt werden. Wir werden gläsern und übersehbar für Wirtschaft und Staat. Strom ist die gemeinsame Ressource, damit alle Geräte und zentrale Steuerungen überhaupt funktionieren. Die Verfügbarkeit von Strom setzen wir als Selbstverständlichkeit voraus. Ist dem so? Die Delegation von Aufgaben an Dritte, Menschen oder Maschinen, erhöht unsere Abhängigkeit. Systeme können durch die Vernetzung zunehmend komplexere Aufgaben bewältigen. Aber über die Anfälligkeit von Smart-Home-Technologie ist wenig zu lesen, und die Anbieter üben sich in Zurückhaltung, was Risiken und Datenschutz betrifft. Haftungsfragen im Schadensfall sind unübersichtlich und unklar.



Rainer Klein

Stichworte wie dezentral, unabhängig, autonom und privat erhalten im genannten Zusammenhang eine andere Couleur. Die Zeit, als «my home is my castle» galt, ist vorbei, wenn sich Eigenheim-Besitzer nicht bewusst mit der Thematik auseinandersetzen, wenn eine Entscheidung zum Einsatz von Smart-Home-Technologie ansetzt. Anbieter von Smart-Home-Technologie sind zur Transparenz und Klarheit gegenüber den Konsumenten verpflichtet. ■

RAINER KLEIN

ist Geschäftsführer von Küche Schweiz – Der Branchenverband.

www.kueche-schweiz.ch

Beispiel einer Doppelseite

ARCHITEKTUR

DIE RICHTIGE LÖSUNG WÄHLEN

ARCHITEKTURREPORTAGE ÜBER DIE JEKER ARCHITEKTEN SIA AG IN BASEL

von Roland Eggspöcher

Die Jeker Architekten SIA AG gibt es seit 2012. Der Start erfolgte mit der CAD-Software Vectorworks. Nach intensivem Wachstum stellte die Basler Firma zwei Jahre später auf ArchiCAD um.



Das Neue Theater in Dornach ist ein Referenzbeispiel für die Jeker Architekten SIA AG.

Heinz L. Jeker war während fast zweier Jahrzehnte Partner in einem bedeutenden Basler Architekturbüro. Durch die Dimensionen des Betriebs und der Projekte sah er sich zunehmend mit Managementaufgaben beschäftigt. «Ich wollte für die letzte Phase meines Berufslebens ein wirklich eigenes Büro gründen, um wieder näher an den einzelnen Projekten zu sein und den Planungsprozess vom Entwurf bis zur Umsetzung zu begleiten», blickt Heinz L. Jeker auf das weichenstehende Jahr 2012 zurück. Die Idee zu diesem Schritt reifte auf ausgedehnten Spaziergängen im Basler Jura, den finalen Entscheidung traf er in den Welten Südtirols – das ist nicht Zufall, sondern typisch für den Architekten aus dem Schwarzwald, wo er sich der auf Basel ausgerichtete Teil des Kantons Solothurn nennt: «Die Natur

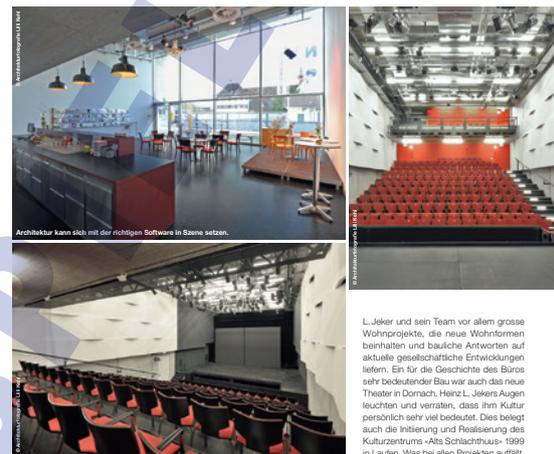
bedeutet mir sehr viel. Für mich persönlich ist es der ideale Ort, um auszuatmen oder mich zu gehen, zu reflektieren und jene Distanz zu gewinnen, die für wichtige Schritte und Entscheidungen erforderlich und wertvoll ist.» Mit der über 20-jährigen sehr persönlichen Zusammenarbeit mit dem Architekten Hans Zwimfer entstand eine solide Basis, mit einem breiten Wissen für die Führung eines eigenen Architekturbüros. Dazu gehört auch die Kompetenz der Projektentwicklung.

RASANTER START

Am 1. Juli 2012 startete Heinz L. Jeker in seinem neuen Büro – eine Ein-Mann-Unternehmung, die den Betrieb mit viel Elan in Fahrt bringt, was es nur während einer paar Wochen. Möbel, Hardware und weitere Infrastruktur konnte Jeker – neben

den anstehenden Projektarbeiten – in Ruhe aussuchen und beschaffen. Die der Auswahl des CAD-Systems musste es hingegen schnell gehen: Als Heinz L. Jeker die ersten zwei Mitarbeiter einstellte, entschied er sich zusammen mit ihnen für Vectorworks, welches das weitaus beste Büro während der ersten zwei Jahre begleitete. «In dieser Zeit hatten wir diverse Wettbewerbsaufträge. Die Entwicklung ging viel schneller, als ich mir das in meinen Klüften, Träumen ausgemalt hatte. Plötzlich wurde für uns das Teamwork und insbesondere das Zeichnen in 3D, das Visualisieren und Kontrollieren zentraler Inhalte und Formen sehr wichtig», erinnert sich Heinz L. Jeker. «Aber ich erkannte, dass mein Team in der beim Start unter Zeitdruck gewählter CAD-Umgebung umzingelt viel Energie verbrauchte.»

ARCHITEKTUR



Architektur kann sich mit der richtigen Software in Szene setzen.

Nach weiteren Gesprächen mit den in dieser Phase neu dazu gestellten Mitarbeitern, Rückfragen im kollegialen beruflichen Umfeld (in dem ArchiCAD quasi Standard ist) und einem wiederum ausgedehnten Spaziergang in der Natur des Schwarzwaldes entschied sich Heinz L. Jeker für einen raschen Softwarewechsel. «Ich wollte, dass wir mit jenem CAD-System arbeiten, welches den Bedürfnissen und der qualitativen Arbeitsweise meiner Mitarbeitenden optimal entspricht, um unsere Zielsetzungen und Dienstleistungen kompetent sicherzustellen», erklärt er sachlich. «Ich habe mich dafür, den Wechsel entschieden, damit sich mein Büro weiterentwickeln konnte.»

GRÖSSE WOHNPROJEKTE UND VIEL KULTUR

Zwischenzeitlich war die Belegschaft über ein Dutzend Mitarbeitende angestiegen, die teilweise «dual» und gleichzeitig mit ArchiCAD zuschrieben. Im Zuge des Wachstums bezog die Jeker Architekten SIA AG im Frühjahr 2014 im Herzen von Basel neue Räumlichkeiten. Heinz L. Jeker kannte die Qualität dieses Ortes – er hatte das geschichtsträchtige Gebäude an der Freien Strasse 88 zehn Jahre zuvor auf der Basis eines Umnutzungskonzeptes im neuen Wohnraum umgebaut. Mit Blick auf das Schweizer Architekturmuseum sowie die atemberaubenden Barfüsser- und Elisabethenkirche planen und realisieren Heinz

L. Jeker und sein Team vor allem grosse Wohnprojekte, die neue Wohnformen beinhalten und bauliche Antworten auf aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen liefern. Ein für die Geschichte des Büros sehr bedeutender Bau war auch das neue Theater in Dornach. Heinz L. Jekers Augen leuchten und verfallen, dass ihm Kultur persönlich sehr viel bedeutet. Dies belegt auch die Initiierung und Realisierung des Kulturzentrums «Alts Schlachthaus» 1999 in Lütten. Was bei allen Projekten, ist die überaus «epische» Zätsache. «Ja, ich staune manchmal selber, wie wir das alles hingedrückt haben», stellt Heinz L. Jeker mit einem zufriedenen Blick fest. Ich denke, es ist in erster Linie die sehr positive Einstellung meiner Mitarbeitenden.» Und in zweiter Linie? Heinz L. Jeker überlegt und meint: «Dass ich genau spüre, welche Rahmenbedingungen sie brauchen, um eine Projekte effizient und hochwertig umsetzen zu können.» Den Entschluss, auf ArchiCAD zu wechseln, schliesst er mit dem geschichtsträchtigen Gebäude an. Er schmunzelt, weil er sich hier eines Besseren belehren lassen musste: «Bei den Möbeln, der Hardware und der übrigen Büroinfrastruktur ging ich ganz bewusst neue Wege. Aber beim CAD-System kehrte ich nach zwei Jahren zum Bewährten zurück.» ■

Jeker Architekten SIA AG | Freie Strasse 88 | CH-4051 Basel | Tel. +41 (0)61 500 11 11 | info@jekerarchitekten.ch | www.jekerarchitekten.ch



Eine digitalisierte Küche steht auf den ersten Blick normal aus – aber hat es in sich.

ZU HAUSE SEIN

SMART HOME IN DER PRAXIS

von Georg Lutz

Smart-Home-Plattformen haben einige Herausforderungen zu meistern. Sie sollen herstellerunabhängig analoge Technik, IP-Geräte, Audio- und Multimediaanwendungen, Gebäudetechnik sowie Sensoren untereinander oder mit dem Internet vernetzen. Im Vorfeld der Swissbau führten wir ein Hintergrundgespräch mit dem CEO der digitalSTROM AG.

Sie präsentieren auf Messen wie im September 2017 auf der Inetec oder im Januar 2018 auf der Swissbau eine Smart-Home-Plattform, die uns das Leben leichter und schöner macht. Es stellt sich aber die Frage, ob es nicht wie bei der E-Mobilität ist. Verschiedene renommierte Hersteller haben spannende Elektroautos auf dem Markt. Die Medien und die Politik trommeln für ein neues Zeitalter der Mobilität. Der Massenmarkt fährt aber noch nicht darauf ab. Ist es nicht bei dem Thema Smart Home ähnlich? Die Marktdurchdringung stellt sich sehr unterschiedlich dar. Beim Thema Consumer-Elektronik sind wir schon sehr weit bei der Vernetzung. Bei den Haushaltsgeräten sind zwar die einzelnen Geräte digital ausgestattet, die Vernetzung beginnt aber erst jetzt.

Das ist der Theorie-Praxis-Gap?
Nein. Renommierte Hersteller wie V-Zug haben heute 30 Geräte auf dem Markt, die vernetzbar sind, bei Siemens sind es 50. Vor zwei Jahren konnte man diese noch mit einer Hand abzählen. Die Entwicklung hat Fahrt aufgenommen.

Wie sieht es beim Thema Licht aus?
LED spielt inzwischen die erste Geige. In der Gebäudetechnik haben wir schon einige Meilensteine in Richtung Digitalisierung passiert. Dagegenüber sind die meisten Wasserhähne noch nicht mal elektrisch gesteuert, geschweige denn vernetzt. Bislang agieren wir hier noch in einer komplett analogen Welt. Das hat auch mit Austauschzyklen zu tun. Daher sind Storen und Heizungen schon weiter. Sie sind meist bereits digital gesteuert.

aber noch nicht immer vernetzt. Lassen Sie es mich zusammenfassen: Es sind Mosaiksteine, die digitalSTROM zu einem stimmigen Bild orchestriert.

Aber man braucht eine technologische Grundlage.
Grundsätzlich wichtig ist, dass die Digitalisierung an und in das Haus kommt. Der DSL-Anschluss (Digital Subscriber Line) ist dabei eine Voraussetzung. Da hat sich in den letzten Jahren einiges getan. Auch auf den Messen haben wir beispielsweise eine LED-Lichtlösung, die digital vernetzt ist, im Angebot. In Teilen wird diese Klatsch über einen Schalter bedient. Aber man kann auf dieser Grundlage mit kleinen Schritten viele Anwendungen realisieren, die dann beispielsweise mit Sprache gesteuert werden.

Die technologische Grundlage ist da, und sie verbreitet sich auch immer mehr. Das Haus ist vernetzungsfähig. Wie geht digitalSTROM damit strategisch um? Stützen Sie sich auf einzelne laborative Projekte – oder haben Sie eine ganze Bandbreite von Angeboten? Liegt unser Fokus im Wohnungsbereich. Dabei geht es sowohl um Einfamilienhäuser wie auch um mehrgeschossige Gebäude mit Wohnungen. Es geht folglich nicht nur um Wohneigentümer, sondern auch um Mieter und Vermieter. Geisese Dinge, wie die Heizung, werden vom Vermieter zur Verfügung gestellt. Der Mieter bringt dann seine Amazon- und Google-Welt mit. Wie können hier die produktiven Brücken schlagen.

An welchem Punkt nehmen Kunden Ihre Angebote auf?
Hier gibt es vier zentrale Situationen. Erstens: Wenn Sie heute einen Neubau realisieren, kommen Sie schon in der Planungsphase auf das Thema Smart Home. Zweitens kommen Kunden zu uns, wenn sie ihre Küche austauschen wollen. Es geht dabei in erster Linie um Funktionalitäten, die dem Kunden wichtig sind. Ob das digital oder nicht digital funktioniert, ist für ihn keine ideologische Auseinandersetzung. Es muss einfach funktionieren. Das trifft dann auch auf das Bad zu. Dann kann es viertens um Wünsche gehen, die Einzelstellungen wie Gartenbeschaltungen und Gartenbeleuchtungen betreffen. Das sind häufig die Einstiegspunkte für Kunden.

Und wie sehen die Businesskanäle aus?
Vertriebskanäle sind Direktvertrieb oder Küchenanbieter. Es gibt zudem einen gewissen Retailbereich, beispielsweise für Küchengeräte oder das Badstudio für Handware im Bad.

Themenwechsel. Greifen wir noch das heikle Thema Sicherheit auf. Alles spricht über Bedrohungen. Im Unternehmensalltag ist das dauernd ein Thema. Zu Küchen oder Bädern habe ich da bislang wenig gehört. Bei dem Thema Internet der Dinge wird es eher by the way abstrakt angesprochen. Allerdings entstehen hier Märkte mit Sicherheitslücken, in denen Anbieter dunkle Geschäftsmodelle entwickelte werden. Wie beurteilen Sie diese Situation?
Auch die analoge Welt ist immer mehr Gefährdungen ausgesetzt. Sie können heute



Martin Weper ist CEO der digitalSTROM AG und leistet immer gerne Aufklärungsarbeit.

ein Schloss und Schlüssel mithilfe von 3-D-Druck-Technologien duplizieren. Im Rahmen der digitalen Entwicklung haben wir aber auch mit neuen Sicherheitsanforderungen zu tun. Grundsätzlich gilt aber: Ein Smart Home ist sicherer als ein analoges Zuhause.

Das hört schon noch etwas nach Science-Fiction?

Von aussen ist man fast immer besser abgesichert. Es gilt vorbereitet zu sein. Dabei werden die Themen eher von innen kommen. Kunden kaufen sich Geräte, die eventuell ein Risiko schon mit an Bord haben. Dabei lässt die Bedrohung von innen. Es gibt hier aber schon Lösungen auf dem Markt, die darauf achten, dass Geräte nicht seltsame Dinge tun, sprich, ganz ungewöhnliche IP-Adressen ansprechen. Wir sind hier auch dabei, mit Part-

«Grundsätzlich wichtig ist, dass die Digitalisierung an und in das Haus kommt.»

Umwelt & Technik

nen Lösungen zu finden. Der zweite Ansatz heisst Content Filtering. Wir haben einige Ausdifferenzierungen in unserem Angebot, die über Sprachsteuerung funktionieren. So können und müssen wir gewissen Content im Auge haben.

Zum Beispiel?

Der Satz: «Mach die Tür auf» darf nicht unstandslos sofort ausgeführt werden. Es geht hier ohne Frage darum, eine Reihe von Massnahmen erst aufgrund der Beobachtung von Sicherheitslücken zu veranlassen. Kunden kaufen sich Geräte, die eventuell ein Risiko schon mit an Bord haben. Dabei lässt die Bedrohung von innen. Es gibt hier aber schon Lösungen auf dem Markt, die darauf achten, dass Geräte nicht seltsame Dinge tun, sprich, ganz ungewöhnliche IP-Adressen ansprechen. Wir sind hier auch dabei, mit Part-

Wenn wir heute mit Partnern neue Lösungen entwickeln, geht es um Gosstäl der Investitionen in die beiden Themen -Anwendungen- und -Sicherheit-.

• GEORG LUTZ

Ist Chefredaktor von baURUNDSCHAU.
www.digitalstrom.ch

Ausführung:

Editorial Media Group AG | Ceres Tower | Hohenrainstrasse 24 | CH-4133 Pratteln
Tel +41 61 551 39 40 | Fax +41 61 551 39 49 | info@editorial.ag | www.editorial.ag