



bonacasa hat mit dem Smart Living Loft in der Siedlung Roggenpark in Oensingen eine einzigartige Plattform geschaffen.



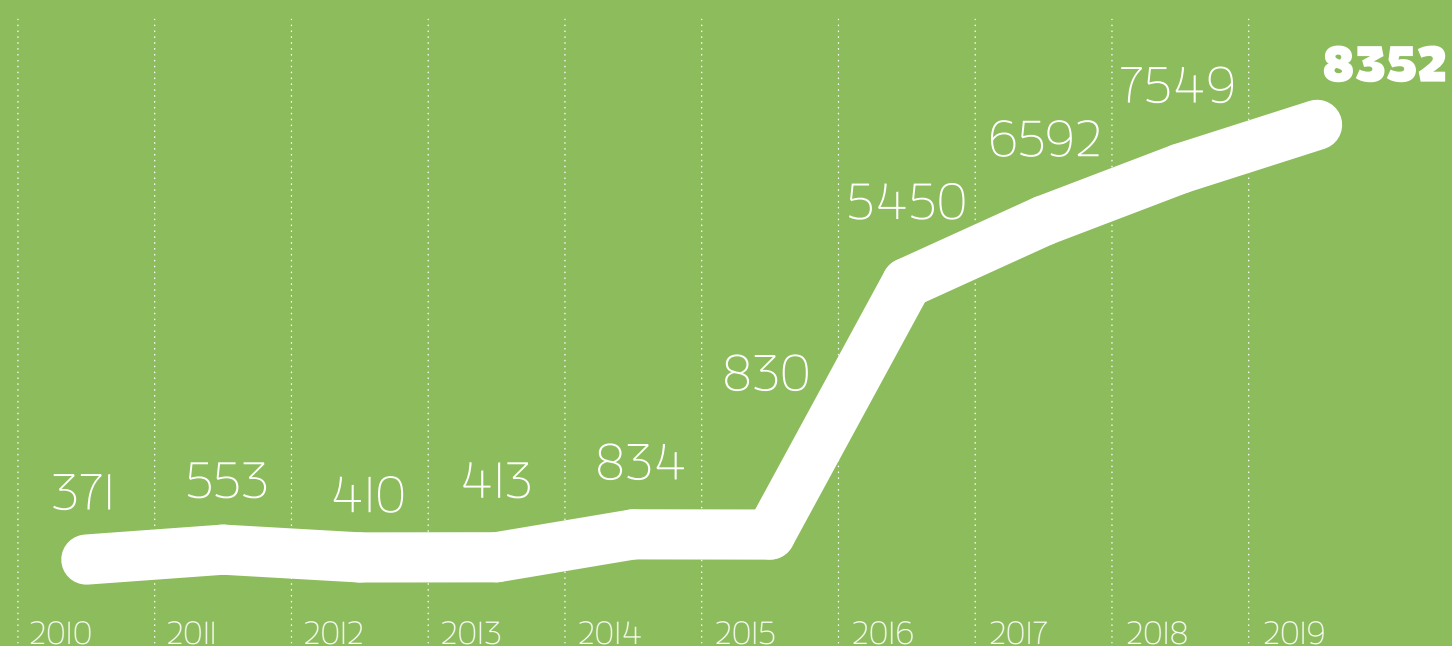
# Digital wohnen, analog erleben

Heute hat Wohnen eine neue Dimension erreicht. Smart Living heisst das Zauberwort. bonacasa ist für diese neue Wohnkultur strategische Partnerschaften eingegangen und hat eine einzigartige Plattform erschaffen: Das Smart Living Loft in Oensingen. Im Gespräch erläutert Ivo Bracher, Verwaltungsratspräsident der bonainvest Holding AG, das Konzept und die Innovationen des Smart Living Loft.

INTERVIEW SIMONE LEITNER  
BILDER TIM X. FISCHER

Die Welt des Wohnens verändert sich. Wichtige Faktoren sind gesellschaftliche und technologische Megatrends, die bei Mieterinnen und Mietern sowie Wohneigentümerinnen und -eigentümern neue Bedürfnisse schaffen. Anders: Die Digitalisierung hat in den eigenen vier Wänden Einzug gehalten. Mit dem sogenannten Smart Living ist eine neue Wohnkultur entstanden, die höhere Lebensqualität und mehr Sicherheit bietet. Als Marktführerin für vernetztes Wohnen in der Schweiz bieten die bonainvest Holding und das Tochterunternehmen bonacasa mit ihrem umfassenden Smart-Living-Konzept einzigartige Mehrwerte: Nachhaltige Architektur, intelligente Haustechnologie und individuelle Wohnservices – alles aufeinander abgestimmt und vernetzt. Um diese neue Wohnkultur optimal und im Wohnalltag demonstrieren zu können, haben bonainvest und bonacasa eine einzigartige Plattform erschaffen: Das Smart Living Loft in Oensingen. In Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Digitalisierung, Verbandswesen und Wissenschaft wird auf 180 Quadratmetern, zusätzlich in zwei Wohnungen sichtbar, wie vernetztes Wohnen den Alltag bereichert, erleichtert und

### ANZAHL WOHNUNGEN MIT **bonacasa SMART LIVING**



ILLUSTRATIONEN | GRAFIK REGULA WOLFF

### FÜNF RELEVANTE UND MESSBARE THEMENPAARE



sicherer macht. Schwellenfreie Badezimmer, Duschen mit Energierückgewinnung, smarte Beleuchtung, 24/7-Notruf, intelligente Paketannahmeanlagen, individuelle Dienstleistungskonzepte, funktionale Küchen – kurz, die ganze Welt von Smart Living lässt sich an einem Ort entdecken. So wurde mit dem Smart Living Loft auch ein idealer Begegnungsort geschaffen, der Platz bietet, Neues zu entwickeln und mit Besuchern Bewährtes auszuprobieren. Sei es bei einem Workshop, bei einem Podiumsgespräch oder bei einem Meeting – mit oder ohne kulinarische Begleitung des Gastronomiepartners. bonainvest und bonacasa setzen auf Kooperationen und gingen mit verschiedenen, namhaften Unternehmen strategische Partnerschaften ein. Im Gespräch erläutert Ivo Bracher, Verwaltungsratspräsident der bonainvest Holding AG, die Hintergründe und die Zukunft des Smart Living Loft.

**Ivo Bracher, im Smart Living Loft in Oensingen gingen Sie strategische Partnerschaften mit verschiedenen Unternehmen ein. Wie gross ist der Mehrwert solcher Kooperationen?**

**Ivo Bracher:** Für den Bewohner brauchte es integrierte und einfache Lösungen: Solche kann heute kein Unternehmen alleine bieten und entwickeln. Viele gute Lösungen sind vorhanden, aber zu wenig aufeinander abgestimmt und oft nicht einfach steuerbar. Deshalb entstehen klare Mehrwerte durch Kooperationen mit dem Ziel der Kombination von guten Lösungen zu einem integrierten Ganzen. bonacasa erarbeitet diese integrierten Lösungen mit den Partnern, mit dem Ziel, ein einzigartiges Wohnerlebnis mit mehr Komfort und Sicherheit zu erhalten.

**Heute liegen Kooperationen in der Wirtschaft stark im Trend. Wo liegt die Crux, alle beteiligten Partner unter ein Dach zu bringen?**

Das Ziel der Einfachheit fordert, dass die Bedienung, der Unterhalt, die Instruktion und der Betrieb von Lösungen durch Verwaltungen in Kooperationen mit den Partnern angegangen werden. Im Weiteren ist bonacasa mit den Partnern im Rahmen einer umfassenden Studie daran abzuklären, wie wir mit dem Thema «Datenhaltung» und einer App für das Wohnen zur Steuerung unterschiedlichster Funktionen umgehen werden.

**Mit passenden Partnern kann nicht nur effektiver auf Kunden eingegangen werden, sondern auch gemeinsam Ressourcen, Wissen, Fähigkeiten und Informationen nutzen. Welche Erfahrungen haben Sie damit im Smart Living Loft gemacht?**

Das Smart Living Loft wird von verschiedenen Partnern für Schulungs- und Sitzungszwecke, vor allem aber für Kundenkontakte genutzt. Es zeigt den integralen Ansatz und lässt in den zwei Wohnungen erleben, wie einfach die Bedienung der Wohnung sein kann. Das Aha-Erlebnis ist für die Besucherinnen und Besucher jeweils gross. Die Einfachheit überzeugt alle. So sind für die Partner schon viele Bestellungen durch Bauträger direkt nach einem Besuch in der Smart Living Loft zu Stande gekommen, die die Lösungen auch in ihre Immobilienprojekte integrieren möchten.

**Im Smart Living Loft wird nicht ausschliesslich auf die Digitalisierung gesetzt, sondern auch auf das physische Erleben dieser neuen und innovativen Welt. Wie kommt diese Inszenierung bei Ihren Kunden an?**

Wir haben gute Unterlagen und Videos, welche unser Angebot und den Nutzen von bonacasa aufzeigen. Es geht unseren Partnern und Kunden aber wie jedem von uns: Selber bedienen und testen geht virtuell nicht, das muss erlebt werden. Erst wenn ich im Realen erlebe was wirklich passiert, überzeugt mich eine Lösung.

**Sie sind auch mit dem Sternekoch Andy Zaugg eine Kooperation eingegangen und bieten Investoren, Kunden und Interessierten erstklassige Kochevents an. Wie nachhaltig kann die Kundenbindung durch solche Anlässe werden?**

Gemeinsames Kochen wird auch immer mehr für unsere neuen Gemeinschaftsräume ein zentrales Element. Denn wir haben die Kraft dieser Erlebnisse, die Freude der Teilnehmerinnen und Teilnehmer als klare Bestätigung der Idee erfahren dürfen. Andy Zaugg ist nicht nur ein erfahrener Sternekoch, sondern er inspiriert auch als Kochlehrer. Wir erleben, dass zusammen kochen begeistert. Sei dies eine Geschäftsleitung, ein Projektleitungsteam, einen Verwaltungsrat oder Gemeindevertretende wie den Gemeinderat mit Heim- und Spitexleitung: Zusammen zuerst einen Workshop durchführen und dann kochen, vertieft das Gesagte, vernetzt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer und baut Brücken zu innovativen Lösungen.

**Sie schaffen damit auch eine Verbindung zwischen digitaler Anonymität und analoger Menschlichkeit. Glauben Sie, dieses Gleichgewicht könnte künftig in der Gesellschaft in Gefahr geraten?**

Die Digitalisierung kann zwar Sicherheit und Komfort einfacher zugänglich machen, schafft aber gleichzeitig die Gefahr, dass wir nur noch mit digitalen Geräten interagieren, statt mit Mitmenschen in Interaktion zu treten. Unsere Gemeinschaftsräume in den neueren Überbauungen sollen motivieren, sich zu treffen, unkompliziert, zu kochen, zu jassen oder ein anderes Spiel oder Sport zu machen. Wir sind überzeugt, dass wer zusammen etwas macht, schafft die Basis, in einer Gemeinschaft integriert zu sein.

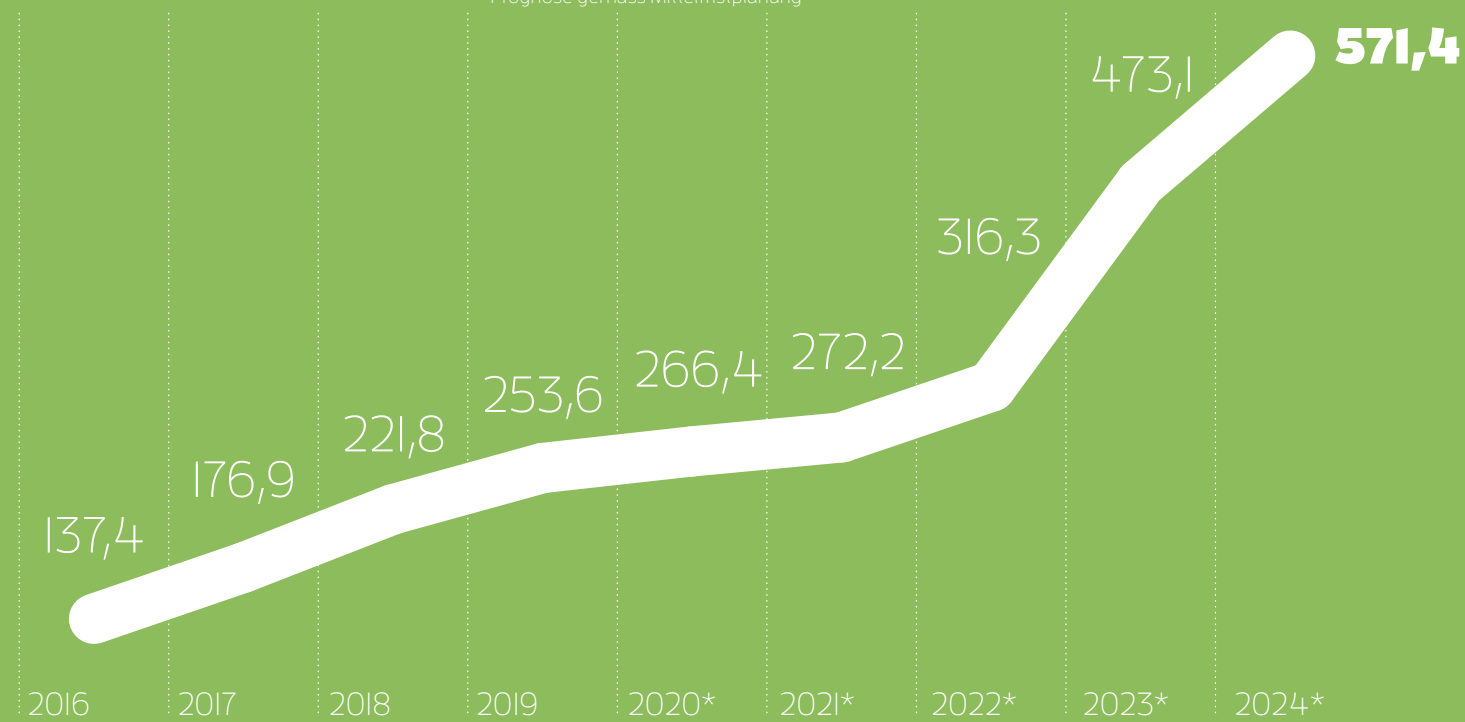
**Wie sieht in Ihren visionären Augen eine Wohnung in zehn Jahren aus?**



# WEGWEISEND SMART LIVING LOFT

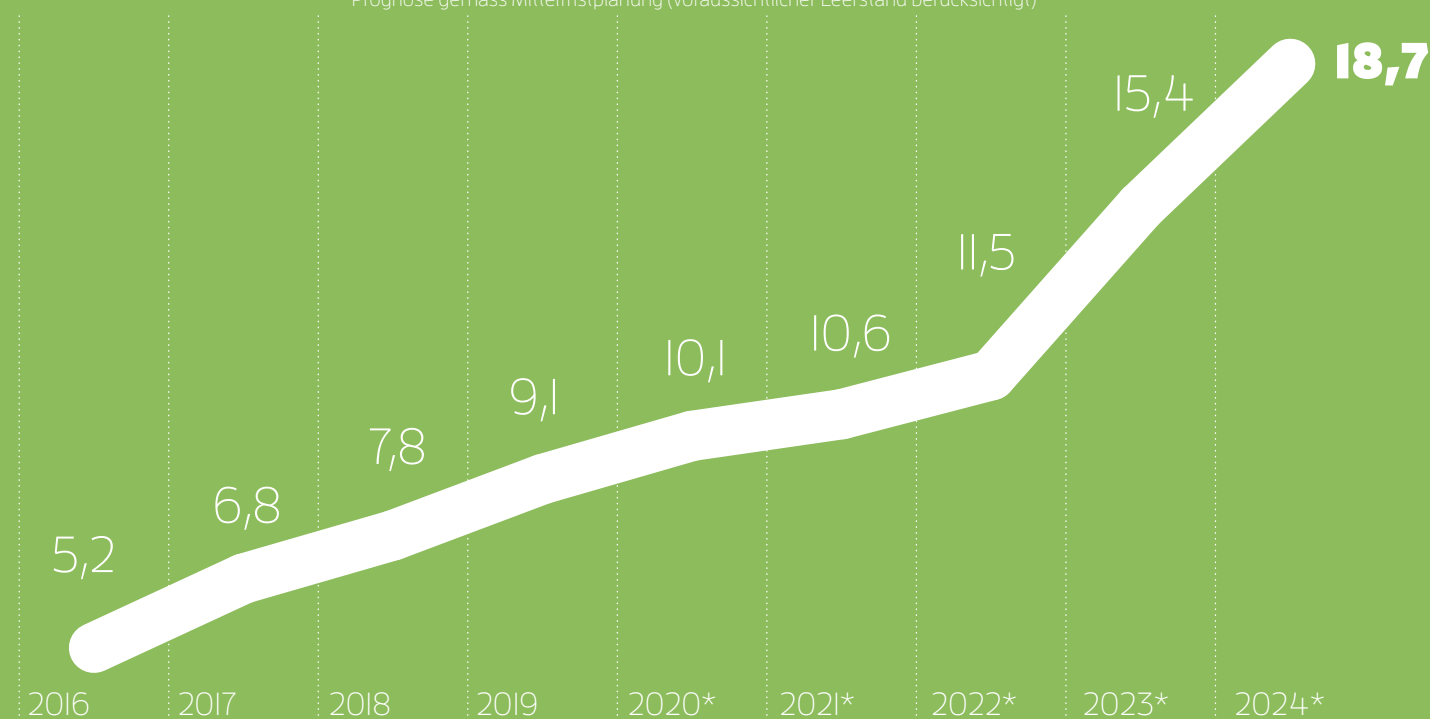
## PORTFOLIOBESTAND IN MIO. CHF

\* Prognose gemäss Mittelfristplanung



## MIETERTRÄGE IN MIO. CHF

\* Prognose gemäss Mittelfristplanung (voraussichtlicher Leerstand berücksichtigt)



## Vernetzt

Mit dem Smart Living Loft haben bonainvest und bonacasa die führende Plattform der Schweiz für die neue Wohnkultur geschaffen. In Zusammenarbeit mit aktuell 19 Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Digitalisierung und Wissenschaft wird auf 180 Quadratmetern sichtbar, wie vernetztes Wohnen den Alltag bereichert, erleichtert und sicherer wird. Schwellenfreie Badezimmer, Duschen mit Energierückgewinnung, smarte Beleuchtung, 24/7-Notruf, intelligente Paketannahmeanlagen, funktionale Küchen, kurz, die ganze Welt von Smart Living lässt sich an einem Ort entdecken, anfassen und erleben. Seit dem Eröffnungsjahr 2018 wurden über 250 Meetings, 25 Kochevents und über 30 Workshops mit namhaften Entscheidungsträgern aus der Schweizer Immobilienbranche durchgeführt.

[www.bonacasa.ch](http://www.bonacasa.ch)

Ivo Bracher, Verwaltungsratspräsident der bonainvest Holding AG, stellt das Smart Living Loft vor.

Kleiner, immer noch voll rollstuhl- und damit generationentauglich, dank Smart Living einfach zu bedienen und mit Sicherheit und Dienstleistungen vernetzt. Oder anders ausgedrückt: Als cool empfundenes Wohnen, mit gemeinschaftlichen Angeboten, welche die Bewohner aktiv vernetzt.

Wie würden Sie ihre Mieterinnen und Mieter einschätzen, die heute die Dienstleistungen von Smart Living schätzen und in Ihren Siedlungen wohnen?

Wir haben bei den Bewohnerinnen und Bewohnern einen Altersschnitt von 58 Jahren. Das Beginnt beim 20-Jährigen bis hin zum Hochaltrigen. Gerade die jüngeren schätzen die Dienstleistungen, aber auch die Smart-Home-Vernetzungen sehr. Die älteren brauchen etwas Zeit, aber wenn sie die Vorteile selbst erleben, dann werden sie zu begeisterten Nutzern der Dienstleistungen.

Also nicht nur junge Hipster, sondern auch Menschen in fortgeschrittenem Alter?

Genau: Selbst die Smart-Home-Komponenten sind mit einfachen Tasten bedienbar und dies auch ohne Smartphone oder Tablet. Wir konnten aber auch schon viele ältere Menschen motivieren, die Chancen eines Smartphones zu nutzen, um auch digital eingebunden zu sein und Kontakt zu Freunden und zur Familie auf diesem Wege zu erhalten. Nach rund 15 Stunden Begleitung ist fast jeder in der Lage, ein Smartphone zu bedienen. Das haben wir selbst getestet und sind mit Pro Senectute daran, diese Erstversuche breiter zu nutzen. ■