

Region-Report

HAMBURG UND NIEDERSACHSEN

Mediadaten

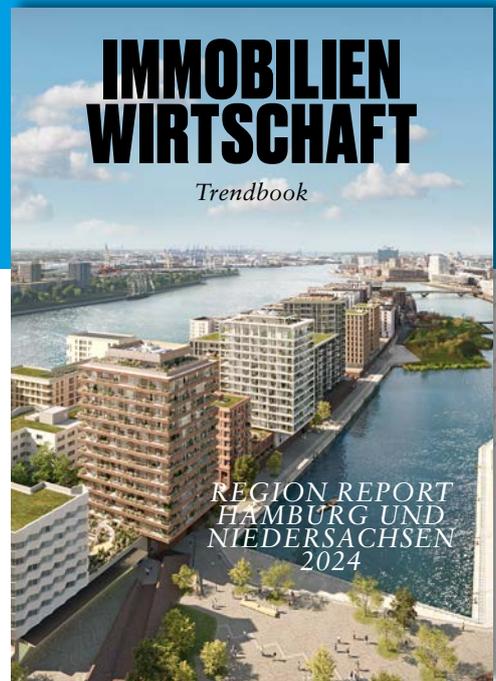
Der Region-Report richtet sich mit immobilien- und finanzrelevanten Topthemen exklusiv an Immobilieninvestoren in ganz Deutschland und Ihrer Region. Der Region-Report Norddeutschland berichtet über die Metropolregionen Hamburg und Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg.

Zielgruppe:

Asset-Manager, Baubürgermeister, Bauträger, Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Facility Manager, Investoren, Finanzierer, Planer, Architekten, Politiker, Verbandsmitglieder und Projektentwickler in Deutschland und dieser Region

Verbreitung:

Region-Report in der Immobilienwirtschaft 04/24 (Expo Real-Ausgabe), der Immobilienwirtschaft-App und und Onlineveröffentlichung auf haufe.de/immobilien. Zusätzliche Verbreitung auf der Expo Real und zielgerichtet in der Region Norddeutschland.



Erscheinungstermin:
23.09.2024

Leistungsdaten



10.509

Druckauflage*



401.673

Page Impressions**
haufe.de/immobilien



14.430

Newsletter-Abonnenten



> 40.000

Follower der Social
Media Kanäle***



* II/2023



**pro Monat;
Juli 2023;
Verlagsangabe
haufe.de ist Mitglied der agof

***kumulierte Anzahl der Follower der Twitter, Xing und LinkedIn Kanäle der Immobilienwirtschaft

EXPERTEN-INTERVIEW

Zweiseitiges Experten-Interview

- 2/1 Seiten Experten-Interview im Region-Report „Nord“
- Veröffentlichung des Interviews in der Immobilienwirtschaft-App (Expo Real-Ausgabe 04/24)
- Online-Veröffentlichung des Region-Reports auf haufe.de/immobilien
- Auf Wunsch 100 Exemplare des Region-Reports

Preis: 4.900 €

DATENINTEGRATION IST DER SCHLÜSSEL

DAS DIGITALE GERÄUDE hat viele Vorteile. „Planung, Koordination, Kommunikation und Dokumentation werden besser – Fehler, Kosten und Zeit reduziert“, meint Markus Hettig, CEO J&K Regeltechnik bei Schneider Electric.

Her Hettig, welche sind die wesentlichen Vorteile eines digitalisierten Gebäudes?

Digitalisierte Gebäudesysteme wie BIM unterstützen beim Planen, Bauen und Betreiben eines Gebäudes. BIM führt die relevanten Informationen in einem digitalen Modell zusammen. Bessere Planung, Koordination, Kommunikation und Dokumentation von Bauprojekten werden ermöglicht. Fehler, Kosten sowie die benötigte Zeit reduzieren. Auch die Nachhaltigkeit profitiert, da der effizientere Bauprozess Ressourcenverbrauch und Umweltauswirkungen reduziert. Sensoren und Menschlich machen im Bereich des Energiebereichs sichtbar. Das dient als Grundlage, um den Bereich eines Gebäudes zu optimieren.

Führt die Automatisierung von Aufgabenfunktionen?

Ein Automatisierung erfolgt durch die Energieverwaltung, etwa durch Auswertung der Daten der Teilgebäude über die bestmögliche Steuerung der Komponenten. Und auch das Facility Management lässt sich optimieren. Mit unserer Lösung EcoSaver Building Advisor kann man die Instandhaltung der Gebäude mit und erweiterbar optimieren – auch standortübergreifend.

Wie ist in den Bereichen Datenanalyse und Kommunikation zu beschreiben?

Zunächst kommt es zu Datenaggregation und anschließender Analyse. Sämtliche Daten werden in einer zentralen Datenbank und auf sicheren Servern gespeichert. Hieraus lassen sich Berichte und Dashboards erstellen, um die Gebäudeleistung zu verbessern. Die Daten werden auch für die Einhaltung von Compliance-Richtlinien und weitere zentrale Aufgaben. Es ist erforderlich, spezifische Anforderungen und Standards zu beachten, die je nach Branche und Region variieren können.

Was gilt für die Cloud-Integration?

Identity und Access Management (IAM) spielen eine entscheidende Rolle bei der Sicherung von Cloud-Ressourcen. Strikte IAM-Richtlinien helfen dabei, dass nur autorisierte Benutzer und Geräte auf Cloud-Ressourcen zugreifen können. Regelmäßige Updates und Patches sind für die Sicherheit von Cloud-Systemen unerlässlich. Ein Netzwerk sollte über redundante Komponenten und Ausfallsicherheitsmaßnahmen verfügen, um Unterbrechungen aufgrund von Hardwareausfällen oder anderen Störungen zu minimieren.

Einseitiges Experten-Interview

- 1/1 Seite Experten-Interview im Region-Report „Nord“
- Veröffentlichung des Interviews in der Immobilienwirtschaft-App (Expo Real-Ausgabe 04/24)
- Online-Veröffentlichung des Region-Reports auf haufe.de/immobilien
- Auf Wunsch 50 Exemplare des Region-Reports

Preis: 3.900 €

UNDERSTANDING WATER – FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Im Interview spricht **HENRIK KOLLE PETERSEN**, CEO des finnischen Wassereffizienz-Spezialisten Smartvatten, über Wasserknappheit und nachhaltiges Wassermanagement in der Immobilienbranche.

Henrik, können Sie uns zunächst etwas über Smartvatten und die Ziele bei der Unternehmensgründung erzählen? Was hat Smartvatten dazu inspiriert, in die Wassereffizienzbranche einzusteigen?

Smartvatten wurde mit dem klaren Ziel gegründet, einen unmittelbaren Beitrag zur Wassereffizienz und Nachhaltigkeit im Immobilienmarkt zu leisten. Wir begannen zunächst mit der Auswertung von Zentralkontroll- und wasserparendes Equipment, welches aber schnell fest, dass ein steigender Bedarf an einem wirklichen Verständnis für Wasser und zuverlässigen Daten bestand. Heute ist dies ein zentraler Bestandteil unserer Smartvatten praktische Lösungen zu welche den Wasserverbrauch reduzieren, klar Daten zu erhalten und diese Daten sinnvoll zu nutzen. Durch Übernahmen in den letzten Jahren deckt Smartvatten nun den gesamten Wasserkreislauf ab und bietet Lösungen sowohl für den Immobilienmarkt als auch für Wassereffizienzunternehmen an.

Können Sie im Detail erläutern, wie Ihre Lösung funktioniert und welche Vorteile sie über Kunden bietet?

Unsere Technologie ermöglicht die Überwachung und Leckageerkennung in Echtzeit, was unseren Kunden hilft, Wasser, Geld und Energie zu sparen. Wir überwachen und reduzieren den Wasserverbrauch über Haupt- und Nebeneinheiten in den Logoschächeln. Unsere optischen Logger messen den Wasserverbrauch digital auf den Dezimeter genau. Die gesammelten Daten werden in einer Cloud gespeichert, unsere Kunden visualize Einblicke in den Wasserverbrauch ihrer Gebäude erhalten. Der Daten-Schutz besteht darin die Daten sinnvoll zu nutzen, indem für

Indes Gebäude eine klare Wasserstrategie entwickelt und Wasser in die ESG-Strategie einbezogen wird. Unsere Kunden haben die Möglichkeit mit Smartvatten Punkte für Nachhaltigkeitszertifikate wie BREEAM, GRESB, DGNB oder Green Key zu sammeln.

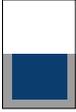
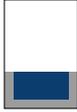
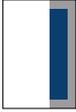
Viele Unternehmen scheinen sich bisher in ihrer ESG-Strategie und der Reduzierung der CO2-Emissionen oder des Energieverbrauchs zu konzentrieren, was die Nachhaltigkeit ihrer Gebäude zu messen. Es ist richtig, dass Wasser zu ESG-Strategien, jedoch eher eine unterstützende Rolle gespielt hat. Wasser war im Vergleich zu Gas und Energie an den meisten Orten relativ billig. Aber die Dinge ändern sich, in Europa erleben wir eine Dürre nach der anderen, was zu einer zunehmenden Wasserknappheit führt. Und wenn eine Ressourcenknappheit wird, wird es teurer. Aber das ist noch nicht alles. Der Wasserbrauch ist direkt mit den CO2-Emissionen verknüpft. Wir brauchen Energie, um Wasser zu pumpen, es aufzubereiten und so weiter. Deshalb ist Wasser ein wichtiger Bestandteil eines jeden Gebäudes. Ein Gebäude, das Wasser effizient nutzt, trägt zur Erreichung der ESG-Ziele bei. Smartvatten ist ein ESG-Strategie-Partner über 100 Gebäude weltweit. Das hat uns eine große Menge an Daten ermöglicht und die Entwicklung nachhaltiger Wassermanagement-Modelle ermöglicht.

Wie sehen die nächsten Schritte für Smartvatten in den nächsten Jahren aus? Was ist das Ziel für die Zukunft?

Smartvatten möchte bis 2025 der nordischen Champion werden. Zusätzlich werden wir Service auf ganz Europa ausrollen. Im Moment setzen wir uns auf den deutschen Markt, was darauf die Branche bald auf der EXPO München zu treffen. Und natürlich unser Service ständig weiter zu verbessern. In Finnland sind wir bereits ein Experte, und mit dieser Hilfe sind wir in der Lage, unsere Kunden zu unterstützen. Ein weiteres Projekt ist es, unseren Service in der Nordamerikanischen Region zu erweitern. Ein weiteres Projekt ist es, unsere Kunden zu unterstützen, indem sie Einblicke in ihren Verbrauch zu erhalten, auch über spezielle Projekte, die wir unterstützen. Vielen Dank für Ihre Einblicke! Danke!

Stand 11/2023. Preise gültig ab 01.12.23. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.mediacyber.haufe.de/agb. Änderungen vorbehalten!

WERBEFORMEN UND PREISE

Format	1/1	1/2		1/3	
alle Preise 4c, Formate in mm					
Ausrichtung		quer	hoch	quer	hoch
Satzspiegel (B x H) ■	185 x 264	185 x 130	90 x 264	185 x 88	58 x 264
im Anschnitt* (B x H) ■	210 x 297	210 x 148	105 x 297	210 x 99	72 x 297
Preis	4.900 €	3.500 €		2.500 €	

* zzgl. 5 mm Beschnitt

KONTAKT

Media Sales



Michael Reischke
Tel. 0931 2791-543
michael.reischke@haufe.de



Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe.de



Termine Anzeigenbuchung
Buchungsschluss: 26.08.2024
Druckunterlagenschluss: 02.09.2024

Unternehmensanschrift

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Group
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
John-Skilton-Str. 12
D-97074 Würzburg

Tel. 0931 2791-770
mediasales@haufe.de
www.mediacyenter.haufe.de



Buchung/Disposition/ Rechnungsstellung

Jonas Miller
Tel. 0931 2791-457
anzeigen@haufe.de

Datenanlieferung

Tel. 0931 2791-770
daten@haufe.de

Stand 11/2023. Preise gültig ab 01.12.23. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.mediacyenter.haufe.de/agb. Änderungen vorbehalten!