

Fachbericht Wincasa



Digitale Transformation zum Anfassen

In Oerlikon weht seit Mai 2021 ein Hauch von Zukunft: Die Besucherführung im Gewerbeareal Toro1 ist voll digitalisiert. Zudem sind alle Module über eine Plattform steuer- und abrufbar. Das ist schweizweit bisher einmalig. Verantwortlich für die Planung sowie die technische Umsetzung ist die Wincasa Tochterfirma streamnow.

Wer dem Toro1 in Oerlikon einen Besuch abstattet oder dort seinen Arbeitsplatz hat, kommt in den Genuss eines voll digitalen Services entlang der Customer Journey. Diese beginnt in der Eingangshalle, in der man von einem schwarzen Kubus begrüsst wird – dem digitalen Empfang. Der Gast meldet sich selbständig mittels Touchscreen oder Audio-/Video-Kommunikation an. Die Personen-Identifizierung wird durch einen QR-Code garantiert, der dem Empfänger per Mail zusammen mit der Termineinladung gesendet wird. Ist die Identifikation erfolgt, wird der Gastgeber mittels Push-Notification informiert, dass der Gast eingetroffen ist. Die Besucher-Badges mit der programmierten Zutrittsberechtigung werden vom digitalen Empfang ausgegeben und können beim Verlassen des Gebäudes an gleicher Stelle zurückgegeben werden.

Modular, individuell und mit Welt-Premiere

Die vollautomatisierte Reception ist das auffälligste Element des Projekts, aber längst nicht das einzige. Die von streamnow konzipierte Anwendung umfasst neben dem digitalen Empfang noch viele weitere Module. Diese können auf jeglichen Endgeräten – sowohl Mobile, Tablet oder auf dem Desktop – via ein zentrales Cockpit gesteuert werden und verfügen neben den Basisfunktionen (Kontakte, News-Cockpit oder Dokumentenablage) über weitere Zusatz-Features, wie beispielsweise das manuelle Management der diversen Zutrittskontrollen oder Services aus dem Bereich des Facility Managements.

Da in einer Liegenschaft wie dem Toro1 diverse Mieter mit unterschiedlichen Bedürfnissen eigemietet sind, ist die von

■ Die Besucherführung im Gewerbeareal Toro1 ist voll digitalisiert. (Bilder: Wincasa)

streamnow konzipierte Plattform jederzeit individuell und modular konfigurierbar. Dies funktioniert aufgrund seiner Vielschichtigkeit und diverser Schnittstellen in enger Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Glutz, secusys, Schindler oder Huber. Bei der Digitalisierung des Toro1 ging man in vielerlei Hinsicht neue Wege: Für die Firma Schindler war die Bespielung der Screens in den Aufzügen in dieser Form eine Welt-Premiere.

Voll digital: Vom Parkplatz bis zur Paketbox

Für Gäste, die mit dem Auto anreisen, beginnt die Customer Journey bereits vor dem Betreten des Gebäudes. Der vom Gastgeber gebuchte Besucherparkplatz wird dem Gast im Vorfeld via Mail bestätigt. Der tolle Nebeneffekt dabei ist, dass die 17 Besucherparkplätze vollautomatisch verwaltet werden und das Facility Management jederzeit sieht, welche Fahrzeuge eine Parkberechtigung besitzen und welche nicht.

Die Areal-Plattform verfügt zudem über ein digitales Reservationssystem für Sitzungszimmer und weitere Räumlichkeiten. Mit wenigen Klicks können diese ausgewählt, gebucht und bestätigt werden.

Bei Bedarf besteht ebenfalls die Möglichkeit, via Areal-Plattform per Knopfdruck Verpflegung im hauseigenen Restaurant zu bestellen. Sobald die Buchung eines Raums abgeschlossen ist, wird die Reservation auf allen Screens im Eingangsbereich sowie neben der Tür zum Zimmer selbst entsprechend angezeigt. Dies erleichtert die Orientierung des Gasts im Gebäude zusätzlich.

Überhaupt ist die Besucherführung via Digital Signage ein grosser Pluspunkt der Innovation. Denn neben der Anzeige der reservierten Sitzungszimmer sorgen die diversen Bildschirme im Gebäude und in den Aufzügen für eine besucherfreundliche Kommunikation und dienen der Orientierung. Sie visualisieren unter anderem die Stockwerke, liefern aber auch Wettervorhersagen, ÖV-Fahrpläne, Unternehmensvideos oder das jeweils aktuelle Menu des hauseigenen Restaurants. Die Bildschirme können von allen Firmen, die im Gebäude eingemietet sind, selbständig via Management Cockpit mit entsprechendem Content bespielt werden.

Da die personenbetreute Reception inexistent ist, wurde eine Anlaufstelle für den Postboten installiert: Paketlieferungen werden in der Paketbox im Eingangsbereich abgeliefert und der betreffende Empfänger per Push-Notification informiert. Das Postfach kann mittels zugestelltem QR-Code geöffnet und die Lieferung zeitunabhängig und individuell abgeholt werden.

Welche Herausforderungen die Anwendung, welche im Mai 2021 in Betrieb ge-

nommen wurde, mit sich brachte und was das Projekt aussergewöhnlich macht, erläutert Maurizio Mancinone, Leiter Digital Business Development Wincasa, im Interview.

Maurizio Mancinone, wie geht man schrittweise vor, wenn man einen solchen Auftrag erhält?

Unser Auftrag war, das Gebäude im Zuge der Umwandlung in ein Multi-Tenant-Objekt, die angebotenen Services komplett zu digitalisieren, die Nutzungsoptionen zu erhöhen und gleichzeitig eine Senkung der Nebenkosten zu erreichen. Auf Basis dieser Ausgangslage analysierten wir den Markt und die vorhandenen Möglichkeiten, erstellten das Konzept und lieferten ein Preisschild. Wichtig ist mir, zu betonen, dass wir keine Standard-Produkte entwickeln, die wir einem Objekt aufdrücken. Wir machen es umgekehrt, gehen vom Objekt oder von der Aufgabenstellung aus und suchen individuell die passendsten und zielführendsten Lösungen. So war es auch im Toro1.

Wo lagen die Schwierigkeiten/Herausforderungen?

Vor allem im Zusammenhang mit dem digitalen Empfang gab es Herausforderungen zu meistern. Einerseits gab es in diesem Gebäude verschiedene Zutrittskontrollsysteme verschiedener Anbieter. Diese bestehenden einzelnen Elemente zusammenzubringen, die Schnittstellen im Bereich der Hardware im digitalen Empfang zu einem grossen Ganzen zusammenzufügen, war eine komplexe Aufgabe und Pionierarbeit für uns.

Wie war/ist die Zusammenarbeit mit den externen Partnern?

Die Zusammenarbeit war jederzeit sehr professionell, zielgerichtet und wohlwollend. Ein solches Projekt, bei dem so viele Partner involviert sind und Schnittstellen werden müssen, kann nur erfolgreich sein, wenn alle am gleichen Strick ziehen. Dies war von Beginn weg der Fall, und ich muss den Partnern ein grosses Kompliment machen. Nur so war es möglich, ein digitales Ökosystem unternehmensübergreifend zu implementieren, welche ein Objekt oder auch Areal so unterstützt, dass es zielführend und erfolgreich sein kann.

Ist das Projekt mit der Inbetriebnahme nun abgeschlossen?

Nein. Wir lassen die Kunden nach der Inbetriebnahme nicht alleine. Unser Job ist es nun, die Wartung und den reibungslosen Betrieb aller Komponenten sicherzustellen. Zudem ist das System auf Wunsch individuell und modular ausbaubar. Beispielsweise mit der Anbindung an weitere Schnittstellen wie z.B. zur Lüftung, Heizung, automatische Fensterstoren oder auch Sensoren, die aufgrund von Messergebnissen automatisierten Prozesse auslösen können. ■

Weitere Informationen:
Wincasa AG
Theaterstrasse 17, 8400 Winterthur
Tel. 058 455 77 77
www.wincasa.ch, info@wincasa.ch



■ Alle Module sind über eine Plattform steuer- und abrufbar.

