

FALLSTUDIE

Homebase

Der „Smart Living-as-a-Service“-Innovator verändert mit Aruba ESP, Central und UXI das Paradigma der Konnektivität für Mehrfamilienhäuser

Unterstützung bei der Umgestaltung der Mehrfamilienhaus- und Ferienvermietungsbranche durch die Bereitstellung zuverlässiger, sicherer und hochleistungsfähiger Internetkonnektivität, die den Einsatz bestehender und neu entstehender IoT-basierter intelligenter Gebäudetechnologien ermöglicht und gleichzeitig Wi-Fi-Konnektivität als fünftes Dienstprogramm für die Bewohner bereitstellt, um umfassende SLaaS-Erlebnisse zu schaffen.



Homebase leistet Pionierarbeit für die nächste Generation von Mehrfamilienhäusern und Ferienwohnungen, indem es die Gebäudeautomatisierung „Smart Living-as-a-Service“ (SLaaS) einführt, um die Wohnimmobilienbranche zu verändern. Die App-fähige Lösung trägt zur Wertsteigerung und Kostensenkung für Gebäudeeigentümer bei und bietet den Bewohnern ein modernes, hochgradig vernetztes und automatisiertes Wohnerlebnis. Das schnell wachsende Portfolio an intelligenten Gebäuden von Homebase wird um zahlreiche Einheiten in ganz Nordamerika erweitert.

ANFORDERUNGEN

- Einführung einer Cloud-verwalteten kabelgebundenen und kabellosen Infrastruktur
- Bereitstellung eines skalierbaren, flexiblen und leistungsstarken Netzwerks
- Unterstützung bestehender und neuer intelligenter Gebäudeautomationslösungen

LÖSUNGEN

- [Aruba Indoor und Outdoor Wi-Fi CERTIFIED 6 APs](#)
- [Aruba Remote Access Points](#)
- [Aruba 2930F Switch-Serie](#)
- [Aruba 3810 Switch-Serie](#)
- [Aruba Central ist unsere cloudbasierte Lösung für das Netzwerkmanagement](#)
- [Aruba User Experience Insight](#)

ERGEBNISSE

- Schaffung einer zukunftsfähigen Infrastruktur für die Einführung von Smart Living-as-a-Service (SLaaS) in der Mehrfamilienhaus- und Ferienvermietungsbranche
- Erhöht das Nettobetriebs Einkommen der Immobilien um 20 % und den Gesamtwert der Immobilien
- Spart Gebäudeeigentümern und -verwaltern im Durchschnitt 120 Minuten pro Einheit und 20 Minuten pro Wartungsauftrag
- Enthält intuitive, KI-gestützte Tools, die Geschäftsanwendern die Verwaltung und Fehlerbehebung in Echtzeit ermöglichen
- Schnelle und dynamische Skalierung zur Anpassung an ein rasch wachsendes Immobilienportfolio
- Ermöglicht die rasche Übernahme neuer Netzwerkinnovationen zur weiteren Einführung neuer intelligenter Gebäudetechnologien

Um sein neues Geschäftsmodell für die Bereitstellung von Smart Living-as-a-Service (SLaaS) in Mehrfamilienhäusern zu vervollständigen, benötigte Homebase einen Partner für kabelgebundene und drahtlose Netzwerke.

„Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die branchenweit erste netzunabhängige Smart-Building-Lösung zu entwickeln, um Wohnungseigentümern und -verwaltern bei der Automatisierung ihrer Anlagen zu helfen und gleichzeitig den Bewohnern Konnektivität als Service zu bieten“, erklärt Blake Miller, Gründer und CEO des Unternehmens aus Kansas City, Missouri. „Um unsere Ziele zu erreichen, mussten wir einen permanenten Internetzugang bereitstellen, was eine umfassende kabelgebundene und drahtlose Lösung erforderte, die mit unserem App-basierten Ansatz, bei dem das Mobiltelefon als Gateway dient, integriert werden kann.“

TECHNOLOGIEN + EXPERTISE MACHEN ARUBA ZUM RICHTIGEN PARTNER

Homebase hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Internet zu einem fünften Nutzwert für Mehrfamilienhäuser zu machen, und arbeitet in kürzester Zeit mit Wohnungseigentümern zusammen, um ein Portfolio von intelligenten Wohnkomplexen in ganz Nordamerika aufzubauen. Dazu benötigte das Unternehmen nicht nur eine über die Cloud verwaltete, zuverlässige, sichere und skalierbare Lösung für kabelgebundene und drahtlose Netzwerke, sondern auch intuitive Tools, mit denen Geschäftsanwender Netzwerkprobleme in Echtzeit beheben können.

Nach der Evaluierung führender Optionen entschied sich Homebase für eine Partnerschaft mit Aruba, einem Unternehmen von Hewlett Packard Enterprise. „Zusätzlich zu den robusten APIs für die Integration mit unserer Kunden-App und den Wi-Fi-Zugangspunkten mit integriertem Bluetooth und Zigbee für IoT-Konnektivität waren wir von den vielen Innovationen in der Pipeline beeindruckt“, sagt Miller.

„Am wichtigsten ist vielleicht, dass das Aruba-Team unsere Vision sofort verstanden hat und uns geholfen hat, herauszufinden, welche Technologien erforderlich sind, um sie zu verwirklichen“, fügt er hinzu. „Wir wussten schon vor der Entscheidung für Aruba, dass die Partnerschaft die richtige ist, weil sie diese Begeisterung für unser Geschäft gezeigt hat.“

ARUBA ESP POWERS SUPERIOR SLaaS EXPERIENCES

Für sein Netzwerk, das von der Aruba Edge Services Platform (ESP) betrieben wird, wählte Homebase Arubas [Wi-Fi 6-Zugangspunkte \(APs\) für den Innen- und Außenbereich](#) zusammen mit [Remote Access Points \(RAPs\), 2930F-Switch-Serie](#) und [3810-Switch-Serie](#).



Die Homebase-Infrastruktur umfasst außerdem Aruba Central für KI-gestütztes Cloud-basiertes Netzwerkmanagement, das auf einer Cloud-nativen Microservices-Architektur basiert, sowie Aruba User Experience Insight (UXI)-Sensoren für die kontinuierliche Überwachung und Prüfung des Netzwerks aus der Benutzerperspektive.

„Unser Bereitstellungsmodell bietet jeder Wohnung in einem Gebäude Wi-Fi als Annehmlichkeit“, sagt Miller. „Darüber hinaus decken wir Gemeinschaftsbereiche im Innen- und Außenbereich ab, um das Gebäudemanagement erheblich zu rationalisieren. Diese Strategie, ein einziges Netz zu schaffen, bietet den Immobilienverwaltern auch eine sichere Konnektivität für ihre Mitarbeiter

WI-FI ALS WERKZEUG FÜR DIE BEWOHNER; ERHÖHTE RENTABILITÄT FÜR DIE EIGENTÜMER

Im Gegensatz zum derzeitigen Paradigma, bei dem ein Bewohner einzieht und sich dann an einen ISP wendet, um eine Verbindung herzustellen, wird in Homebase-betriebenen Gebäuden das Wi-Fi genau dann bereitgestellt, wenn eine Person ihr neues Zuhause betritt - genau wie beim Einschalten des Lichts oder Wasserversorgung.

Mit der Homebase-App können die Bewohner auf alles in ihrem Haus zugreifen, von Schlössern bis hin zu Geräten. „Eines unserer Gebäude, 'Flashcube' in Kansas City, bietet sogar einen angeschlossenen Weinautomaten, der die Einkäufe automatisch auf das Konto der Bewohner anrechnet“, sagt Miller.

Neue Bewohner erhalten für einen bestimmten Zeitraum Zugang zu einem Premium-WLAN-Tarif, mit dem sie die Homebase-Lösung testen können, und werden dann von der App aufgefordert, ein Abonnement auszuwählen.

„Anhand der von Central generierten Daten haben wir festgestellt, dass sich ein erheblicher Prozentsatz der Bewohner nach Ablauf der Probezeit für das Premium-Abonnement entscheidet, andere wählen eine niedrigere Stufe und nur wenige steigen aus“, sagt RaeAnn Lovall, Chief People Officer bei Homebase. „Wir können die von uns gesammelten Daten auch nutzen, um den Eigentümern bei der Maximierung der Preisgestaltung zu helfen

Neue Einnahmen, verbesserte Effizienz, automatisierte Wartung und Risikominderung

Aus der Sicht eines Gebäudeeigentümers bietet das SLaaS-Modell nicht nur eine beträchtliche neue Einnahmequelle, sondern verbessert auch die Effizienz der Homebase-App. Dazu gehört die orts- und zeitunabhängige Verwaltung von physischen Zugangskontrollen und Sicherheitskameras in Gemeinschaftsbereichen und -anlagen wie Fitnessstudios, Schwimmbädern und Kinoeinrichtungen.

„Ein einziges, robustes Netzwerk mit all diesen Funktionen spart Immobilieneigentümern Geld und sorgt gleichzeitig dafür, dass sie sich um einen Anbieter weniger kümmern müssen“, sagt Miller.

Darüber hinaus rationalisiert und automatisiert die Homebase-App die Wartung und spart durchschnittlich 20 Minuten pro Ticket. „Wenn zum Beispiel das intelligente Thermostat einer Einheit eine bestimmte Anzahl von Stunden läuft, kann die App das Management benachrichtigen, dass der HLK-Filter gewechselt werden muss, das Teil automatisch bestellen und direkt an die entsprechende Einheit liefern lassen und den Bewohner benachrichtigen“, sagt Miller.

Eine solche Automatisierung der Wartung kann auch die Risiken und die damit verbundenen Versicherungskosten senken. „Wenn ein IoT-Installationssensor ein Wasserproblem feststellt, kann eine rechtzeitige Benachrichtigung über die App eine Katastrophe verhindern“, sagt Miller.

Einsparung von 120 Minuten pro Einheit beim Auszug/Einzug

Laut Lovall schätzen Gebäudeeigentümer und -verwalter die App vor allem während der Auszugs- und Einzugsphasen, da sie dadurch im Durchschnitt 120 Minuten pro Einheit einsparen können.

„Wenn mehrere Einheiten gleichzeitig umziehen, lassen sich mit wenigen Handgriffen die Kosten senken und die Effizienz im Vergleich zum herkömmlichen manuellen Verfahren steigern“, sagt sie.

„Insgesamt rationalisieren wir nicht nur die Gebäudekontrolle, sondern ermöglichen auch die Verwaltung von mehr Einheiten ohne zusätzlichen Personalaufwand“, sagt Lovall.

CLOUD-MANAGEMENT ALS SCHLÜSSEL ZU SCHNELLIGKEIT UND AGILITÄT

Die Vorteile für Homebase sind ebenfalls zahlreich und reichen vom Verkauf bis zur Fehlerbehebung. „Durch die Nutzung der zuverlässigen und sicheren Infrastruktur von Aruba können wir uns bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für Immobilieneigentümer auf das Netzwerk-Know-how des Unternehmens stützen.“ Sagt Miller.

Obwohl Homebase eine standardisierte Gebäudeinstallation verwendet, gibt es keine Einheitsgröße, denn die Netzwerklösung bietet Flexibilität in Situationen, in denen ein Bewohner mehr Abdeckung benötigt. „Das Cloud-basierte Management von Central ermöglicht eine schnelle Konfiguration und Installation eines RAP, um das Netzwerk nach Bedarf zu erweitern“, sagt Lovall.



Auch die Netzwerkverwaltung wird vereinfacht. „Das intuitive Dashboard von Central ermöglicht es einem einzigen Benutzer, mehrere Gebäude zu verwalten“, sagt Lovall. „Wir können Konfigurationen wie Bandbreiten- und Gerätebeschränkungen leicht anpassen, um die Leistung in Gebäuden mit Hunderten von Nutzern, von denen jeder mehrere Geräte hat, effektiv zu verwalten.“

Auch die Fehlersuche wird vereinfacht. „Wenn wir ein Support-Ticket von einem Bewohner oder Gebäudeeigentümer erhalten, können wir das Problem häufig innerhalb weniger Minuten lösen“, sagt Paul Schultz, Director of Client Success. „Das hilft uns dabei, einen außergewöhnlichen Kundenservice zu bieten.“

SKALIERUNG DES EINSATZES FÜR BESSERE ERFAHRUNGEN UND LEISTUNG

Im Zuge des weiteren Wachstums und der Einführung neuer SLaaS-Angebote für die Mehrfamilienhausbranche freut sich Homebase auf die Nutzung bestehender und neuer Aruba-Lösungen.

In naher Zukunft plant das Unternehmen den Einsatz von UXI-Sensoren zur weiteren Optimierung und Fehlersuche in seiner Wi-Fi-Infrastruktur. „Ein zentraler Überblick über die Nutzer- und Geräteerfahrungen ist von entscheidender Bedeutung, um die Kundenzufriedenheit hoch und unseren Overhead niedrig zu halten“, sagt Miller.

Ein weiteres Projekt ist der Einsatz von Aruba AirPass, um die nahtlose Übergabe von Geräten von 5G-Mobilfunknetzen auf Wi-Fi zu ermöglichen. „Wir arbeiten aktiv mit 5G und überlegen, wie wir AirPass einsetzen können, um die Übergänge zu erleichtern.“

Rasche Innovation zur weiteren Umgestaltung der Mehrfamilienhausbranche

Geplant sind Evaluierungen der AOS-CX-Switching-Linie von Aruba für mehr KI-infundierte Netzwerktransparenz, -leistung und -automatisierung sowie die Nutzung der Location Services-Funktionen von Aruba in Kombination mit den in den Aruba-APs integrierten Bluetooth- und Zigbee-Funktionen.

„Diese Technologie eignet sich unter anderem für den Ansatz des digitalen Zwillings für intelligente Gebäude“, sagt Miller. „Wir könnten Gebäudeeigentümern Upgrades für Ortungsdienste zur Verfolgung von Anlagen und Überwachung von Drittanbietern anbieten, die in ihren Gebäuden arbeiten. Und wenn sich neue Technologien wie Boden- und Fensterreinigungsroboter durchsetzen, wird unsere kabelgebundene und kabellose Infrastruktur es ermöglichen, sie schnell hinzuzufügen

„Kurz gesagt“, fährt er fort, „unser Aruba-Netzwerk wird zu einer Plattform für Innovationen in intelligenten Gebäuden, anstatt uns mit veralteten und einseitigen Hubs zu binden. Wir können schnell Innovationen entwickeln, um Mehrfamilienhäuser weiterhin in smarte Wohnbereiche zu verwandeln, die mit der sich verändernden Art und Weise, wie Menschen in ihren Häusern leben und arbeiten, Schritt halten können.“

„ Dank unseres Aruba-Netzwerks können wir schnell Innovationen entwickeln, um Mehrfamilienhäuser weiterhin in smarte Wohnbereiche zu verwandeln, die mit der sich verändernden Art und Weise, wie Menschen in ihren Häusern leben und arbeiten, Schritt halten können. “

BLAKE MILLER

GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER, HOMEBASE