

KNX auch als Kleinbetrieb anbieten

KOOPERATION ERWEITERT ANGEBOTSPORTFOLIO Viele kleinere Betriebe zucken beim Thema Gebäudeautomation mit KNX zurück: Im Verhältnis zur Anzahl der Aufträge wären die Investitionen in regelmäßige Schulungen sowie Software eindeutig zu hoch. Um trotzdem entsprechende Kundenanfragen nicht ablehnen zu müssen, bietet es sich an, mit einem Spezialisten zu kooperieren.



AUF EINEN BLICK

KNX IN DER KOOPERATION Wer als kleinerer Handwerksbetrieb den tieferen Einstieg in KNX scheut, kann über eine Kooperation trotzdem in diesem Segment tätig werden

KOSTEN IM BLICK KNX bedeutet nicht zwangsläufig teuer – ersetzt man z.B. sonst erforderliche proprietäre Steuerungen durch KNX, wird es für den Kunden oft sogar günstiger

Kooperation – was sich in der Theorie immer so einfach anhört, kann in der Praxis durchaus schwierig werden. Denn wo es um das Zusammenarbeiten geht, spielen immer auch die beteiligten Personen eine wichtige Rolle. Die Chemie zwischen den Partnern muss stimmen, sonst kehren sich die Vorteile einer Kooperation schnell ins Gegenteil um.

Wenn es aber im positiven Sinne »funkt« zwischen den Beteiligten, dann ziehen beide Seiten ihren Nutzen daraus. So wie Systemintegrator *Klaus Geyer* und Elektromeister *Christian Schröder* (**Bild 1**): Deren Zusam-

menarbeit hat u.a. zur Folge, dass *Christian Schröder* als elektrohandwerklicher Einzelunternehmer in der Lage ist, seinen Kunden auch komplexere KNX-Anlagen anbieten zu können. Wie die Kooperation in der Praxis aussieht, erläuterten die beiden im Gespräch mit »de«.

Kooperation statt Schulung

Das Haupt-Betätigungsfeld von *Christian Schröder* ist der Privatwohnungsbau. Hier hat er sich auf das mittlere bis gehobene Preissegment fokussiert.

Teilweise entwickeln sich aus Kleinaufträgen recht ansehnliche Projekte. So berichtet *C. Schröder* z. B. von einem Kunden, dessen erster Auftrag nur in der Montage zweier Leuchten bestand. Doch nach und nach kamen immer weitere Umbauarbeiten hinzu, bis der Kunde schließlich eine komplexe Automationslösung wollte.

Auf Basis seines bestehenden Know-hows hätte *C. Schröder* diesen Auftrag eigentlich ablehnen müssen. »Ich komme pro Jahr nur auf einige wenige KNX-Projekte«, so der Elektromeister, »da lohnt es sich für mich nicht, in diesem Segment die dafür notwendige Kompetenz aufzubauen«. Der Elektromeister hat sich so weit einen Überblick über KNX verschafft, dass er den Kunden grundsätzlich zu den Einsatzmöglichkeiten beraten kann. Aufgrund seiner Kooperation mit dem Systemintegrator *Klaus Geyer* aus Eckental konnte *C. Schröder* den Kunden trotzdem zufrieden stellen, ohne ihn an einen anderen Betrieb zu verlieren.

Faire Aufteilung

Die Aufgabenteilung zwischen Handwerksbetrieb und Systemintegrator läuft zwar nach klar vorher abgesprochenen Regeln ab. Doch noch wichtiger ist das gegenseitige Vertrauen. Keiner der beiden hat die Befürchtung,



Quelle: Stöcklhuber

Bild 1: Gelungene Kooperation: Systemintegrator Klaus Geyer (re.) und Elektromeister Christian Schröder (li.)



INFOS

Fachbeiträge zum Thema

Unter die Arme gegriffen – Elektrofachbetrieb holt sich Unterstützung bei größeren EIB-Projekten
»de« 15–16.2007 → S. 50

Drei für Einen – Zusammenarbeit zwischen Handwerksbetrieb, Systemintegrator und Hifi-Studio
»de« 17.2010 → S. 46

EIN BEISPIEL FÜR EIN REALISIERTES WOHNHAUS-Projekt

- KNX-System mit Gira Homesever
- Bedienung u. a. über Gira Control 19 Client sowie mobile Geräte wie iPad und iPhone
- Beleuchtung automatisch, präsenz- und tageslichtabhängig
- Jalousiesteuerung und automatische Beschattung
- automatische Lüftung der Bäder und Kellerräume nach Bedarf mit Wärmerückgewinnung
- Photovoltaik mit Batteriespeicher
- Solarthermie für Brauchwasser, Heizung, Pool und Koiteich
- Multiroomsystem (Sonos)
- Videoverteilung (Censys)
- Energiedatenerfassung: aktueller Verbrauch von Strom, Gas und Wasser sowie Historie, Anzeige u. a. des Füllstands der Öltanks
- Türkommunikation über Skype auch auf dem Handy



Quelle: Gira

- Alarmanlage
- Kameraüberwachung
- Rauchwarnmelder
- Flachdach und Einfahrt mit Flächenheizung (automatisch schnee- und eisfrei im Winter)

dass sich der jeweils andere auf seine Kosten beim Kunden breit macht oder ihn sogar aus dem Geschäft drängen will. Diese Vertrauensbasis muss erst einmal hergestellt werden und ist keineswegs selbstverständlich, wie Klaus Geyer berichtet: »Viele Handwerksbetriebe in meiner unmittelbaren Nachbarschaft haben Angst, dass ich ihnen Aufträge wegnehmen könnte, und beauftragen lieber einen Systemintegrator, der viele Kilometer weit weg seinen Sitz hat«.

Wenn die beiden zusammenarbeiten, dann übernimmt der Systemintegrator ausschließlich das Planen und das Programmieren bzw. Parametrieren. Die Bestellung des

KNX-Materials inkl. Montage und Verdrahtung übernimmt grundsätzlich der Elektrobetrieb und verdient damit an der Produktmarke, hat dann aber natürlich auch die Gewährleistung. Wobei es aber nach Aussage von Klaus Geyer, der seit 1994 KNX-Anlagen plant, nur sehr selten zu wirklichen Produktausfällen kommt. Trotzdem kämen die Kunden aber immer wieder: Nicht wegen Problemen, sondern weil sie Zusatz- oder Erweiterungswünsche haben.

In Summe führt diese Form der Zusammenarbeit bei Elektro Schröder zu mehr Umsatz: Der Betrieb kann so auch Projekte abarbeiten, die er sonst nicht bedienen könnte (Bild 2). Umgekehrt holt sich Systemintegrator Klaus Geyer auch bei von ihm akquirierten KNX-Aufträgen den Elektrobetrieb als Installationspartner mit ins Boot, wenn der zuvor schon beim Kunden präsent war. Er beschäftigt zwar auch zwei eigene Monteure, doch »die Installation ist nicht unser Kerngeschäft, auch weil die Stundensätze hier naturgemäß unterhalb denen für die KNX-Systemintegration liegen«, so K. Geyer.

Erweist sich eine vermeintlich einfache KNX-Installation als (zu) komplex für den ausführenden Handwerksbetrieb, dann schickt K. Geyer – grundsätzlich nach Absprache mit dem Partner – auch mal einen eigenen Monteur auf die Baustelle. Denn das sei (z. B. bei der vergleichsweise selten vorkommenden Installation einer RGB-LED-Steuerung) wesentlich effektiver als selbst rauszufahren und dem Partnerinstallateur lang und breit zu erklären, wie er vorgehen solle.



Quelle: Gira

Bild 2: Die Bestellung und Installation der KNX-Komponenten übernimmt grundsätzlich der Elektrobetrieb

Vorarbeiten sparen Zeit in den Projekten

In der Software ETS hat K. Geyer für jeden üblichen Raumtyp Module mit zugehörigem Adressbereich vordefiniert. Die kann er im konkreten Projekt einfach kopieren und muss so die Adressen nicht jeweils neu eingeben. Grundlage dieser Vorgehensweise ist ein so genanntes »Raumbuch« – im Prinzip sind das Excel-Tabellen, die pro Raum alle jeweils möglichen KNX-Funktionen bzw. -Komponenten beinhalten. Im Planungsgespräch mit dem Kunden geht K. Geyer diese Liste Punkt für Punkt durch und erhält so eine quasi fertige Funktionsliste, die dann wiederum die Basis für die vorgefertigte Adressstruktur bildet.

Dieses Raumbuch stellt K. Geyer auch den regelmäßig mit ihm zusammenarbeitenden Elektrobetriebsbetrieben zur Verfügung, so dass diese auch selbst das Planungsgespräch mit dem Kunden führen können. Andernfalls erhält der Elektriker die ebenfalls auf Grundlage des Raumbuchs entstehende Materialliste.

Alle 14 Tage

- Topnews aus der Branche
- Neue Produkte
- Hochwertige Fachbeiträge
- Und noch vieles mehr

Kostenlos im Newsletter von elektro.net

Gleich bestellen!



www.elektro.net/newsletter



Bild 3: Die Inbetriebnahme eines Standard-KNX-Einfamilienhauses dauert üblicherweise nur einen Tag

Auf Grundlage dieser standardisierten Vorarbeiten dauert die Inbetriebnahme eines Standard-KNX-Einfamilienhauses üblicherweise nur einen Tag, plus einen weiteren Tag für die Programmierung des Homeservers sowie maximal einem Tag Nachprogrammieren nach einigen Monaten (**Bild 3**).

Bei der Inbetriebnahme ist *Christian Schröder* grundsätzlich mit vor Ort. Somit können Elektromeister und Systemintegrator im Zusammenspiel sofort auf eventuelle Änderungswünsche des Kunden reagieren. Ein weiterer Vor-Ort-Termin rund drei Monate nach Erstinbetriebnahme ist bei *K. Geyer* grundsätzlich Bestandteil des Angebots. Denn wenn der Kunde erst einmal die Gebäudeautomationsfunktionen tagtäglich nutzt, ergeben sich anschließend immer diverse Anforderungen nach der ein oder anderen Änderung.

Projekte (fast) immer mit Homeserver

Bei nahezu allen Projekten setzt *Klaus Geyer* den Homeserver von Gira ein. Der Homeserver verbindet die KNX- mit der IP-Welt. So lassen sich auch weitere Gewerke in die Gebäudeautomation einbinden, außerdem ist so die Bedienung des Gebäudes via Tablet und/oder Smartphone möglich – laut *K. Geyer* heute eines der Argumente, das Kunden wirklich vom Nutzen einer KNX-Lösung überzeugt (**Bild 4**).

Stellt man es geschickt an, dann führt der Einsatz des Homeservers nicht zwangsläufig

zu Mehrkosten für den Kunden. »Wenn der Kunde zum Beispiel die Raumtemperatur über sein Smartphone steuert, kann ich mir den Einsatz von separaten Raumtemperaturreglern sparen«, berichtet *K. Geyer* aus seiner Praxis. Ein anderes Beispiel: Hersteller von Jalousie(-antrieben) bieten häufig eigene, proprietäre Steuerungen an. Auch auf die kann man beim Einsatz eines Homeservers verzichten – dies ist für den Kunden übersichtlicher, da er nur eine Bedienphilosophie verinnerlichen muss, und in der Regel auch deutlich kostengünstiger als eine Lösung mit doppelter Steuerungsteilnehmern.



Bild 4: Heute eines der wichtigsten Argumente pro KNX: Bedienung per Smartphone und Tablet

Als weiteren Vorteil führt *K. Geyer* an, dass er aufgrund der oben beschriebenen standardisierten Vorgehensweise bei der Adressvergabe eine Anlage mit Homeserver deutlich schneller programmieren könne als eine Anlage ohne. Wünschen würde er sich eine rein softwarebasierte Homeserver-Lösung, um bei umfangreicheren Objekten die Integration noch weiter treiben zu können, etwa in Richtung Multimedia.

Es geht zwar schon vieles, aber nicht alles

Bei aller Begeisterung für KNX sehen *Klaus Geyer* und *Christian Schröder* durchaus auch die Dinge, die sich (bisher) nicht optimal lösen lassen. So raten sie z. B. den Kunden von der Nutzung kapazitiv bedienbarer Panels ab: Diese sind weniger berührungsempfindlich als handelsübliche Smartphones oder Tablets und lassen sich daher nicht so bequem bedienen.

Auch die von vielen Herstellern intensiv beworbene Integration der Türkommunikation in die Panels sei in der Praxis nicht immer so realisierbar, wie sich der Kunde das wünscht. »Die Einbindung der Türkommunikation in ein KNX-basiertes Touch-Panel erfordert einiges an Erfahrung«, so *K. Geyer*. Es gebe Anbieter am Markt, die zwar offensiv mit diesem Argument werben, wo sich das aber nur mit großem Aufwand und unbefriedigendem Ergebnis realisieren lässt. So könne es durchaus bis zu 30s dauern, bis ein Türruf auch auf dem Panel erscheint – bis dahin ist der potenzielle Besucher meist schon wieder gegangen.

Für Kunden mit kleinerem Budget würde sich Elektromeister *Christian Schröder* eine Automationslösung unterhalb KNX wünschen, um auch hier ein Mehr an Komfort gegenüber der Standardinstallation anbieten zu können. Die für ihn und seine Kunden passende Lösung hat er aber noch nicht gefunden. Bei etwas umfangreicheren Aufgaben setzen beide weiterhin auf KNX – und wollen ihre Zusammenarbeit auch in Zukunft fortsetzen.

Quelle: Gira

Quelle: Gira



AUTOR

Dipl.-Ing.
Andreas Stöcklhuber
Redaktion »de«

LESE

im Wochenblatt

Der Buchtipp

ZEICHEN

Spiel des Schatten – Kartl und Neuner ermitteln

Wer treibt sein Unwesen zwischen Neunkirchen am Brand, Ebersbach, Hetzles und Kreuzweiher? Gibt es überhaupt einen Mord? Oder eine Leiche? Welches Geheimnis verbirgt sich hinter dem gefundenen Armkettchen?

Die beiden Kommissare Kartl und Neuner vom Morddezernat Forchheim sind gefordert. Es beginnt eine aufregende Jagd durch kalte Nächte, in der sie immer unter Beobachtung stehen. Mysteriöse Botschaften verwirren zusätzlich. Sind die zwei Kommissare auf der richtigen Spur, oder hinken sie ihrem Schatten immer einen Schritt hinterher? Der Neunkirchner Harald Weiß unternimmt in seinem Debütroman mit seinen Lesern eine Reise in die Geheimnisse seiner Heimatgemeinde. Mit viel fränkischem Lokalkolorit gespickt wurde daraus ein Krimi, der von der ersten bis zur letzten Seite fesselt und einige unvorhergesehene Wendungen vollzieht.



Harald Weiß
Spiel des Schattens
220 Seiten, 11,90 Euro
Erhältlich unter anderem im Buch- und
Mediencenter Endreß in Eschenau.



Das wochenblatt verlost drei Exemplare

Das wochenblatt verlost drei Exemplare von „Spiel des Schatten“. Leser, die eines gewinnen möchten, schicken eine Karte mit dem Stichwort „Kartl und Neuner ermitteln“ an das

wochenblatt,
Orchideenstraße 43,
90542 Eckental

oder schreiben Sie eine E-Mail: ich-will-gewinnen@novum.de
Einsendeschluss ist **Sonntag, 3. April**. Wir benachrichtigen die Gewinner telefonisch, bitte geben Sie daher unbedingt Ihre Telefonnummer an.

Aus Faszination am vernetztes Denken

Klaus Geyer Elektrotechnik in Eckental-Brand

„Wir sind alles Spinner und Nerds und bauen Dinge, die Welt nicht braucht, aber es macht unheimlichen Spaß, diese zu haben und zu nutzen“, schmunzelt Klaus Geyer. Der gelernte Elektrotechnikmeister und Betriebswirt gründete vor 27 Jahren „Klaus Geyer Elektrotechnik“ in Eckental-Brand. „Ich wusste schon immer, was ich machen will, Technik hat mich seit der Kindheit fasziniert“. So wurde aus einem Kindheitstraum ein innovatives Unternehmen mit 13 Mit-

Steuerberatungsgesellschaft mbH

Ein starkes Team wird stärker.

Frau Elisabeth Neubauer

wurde nach bestandem Examen
als **STEUERBERATERIN** bestellt.

Mit langjähriger Erfahrung und Kompetenz steht Sie Ihnen als zusätzliche Geschäftsführerin bei Ihren steuerlichen und unternehmerischen Fragen gerne zur Seite.

fett Steuerberatungsgesellschaft mbH
Friedensplatz 3 | 91207 Lauf | Tel. 0 91 23 / 975 20

arbeitern. 1994 kam die Idee auf, Gebäude zu automatisieren: „Und wir waren bundesweit mit die ersten, die sich der Gebäudeautomatisierung angenommen haben“, erinnert sich Klaus Geyer. Die Faszination und Begeisterung für Elektronik ist dem Eckentaler geblieben. Stets auf der Suche nach Neuerungen im Bereich Systemintegration und Automatisierungstechnik. Kurz gesagt: Verschiedene elektrische Bauteile sinnvoll zusammen zu bringen, alles ausgelegt auf Effizienz und Benutzerfreundlichkeit. Ob u.a. das eigenständige Bedienen der Lichtschalter, je nach Licht- und Sonneneinstrahlung, das Steuern der Heizung, je nach Außentemperatur oder die effiziente Wärmespeicherung, je nach Wettervorhersage. „Es gibt nichts, was wir noch nicht umgesetzt haben“, weiß Geyer. Jedes Bauteil habe immer seine eigene Intelligenz, der Ausfall einer Komponente bedeute nicht, einen Totalausfall oder dass man dann im Dunkeln sitzen müsse. Die Beratung ist zentraler Bestandteil bei der Arbeit – Ziel stets, den Kunden optimal zu vernetzen. Geyer und seine Mitarbeiter übernehmen dabei die Planung und Programmierung der Software und der Komponenten, die bestmöglich auf die Wünsche der Kunden zugeschnitten sind. Erfahrung und Innovation – diese zwei Komponenten hat man in Eckental-Brand sinnvoll vernetzt. www.klaus-geyer.de



△ Elektrotechnikmeister Klaus Geyer und sein Team „handeln vor Ort“ in Eckental und bundesweit, vernetzen Häuser mit Know-how und Innovation und erhielten dafür u.a. den Energie-Effizienzpreis 2016.