

Erfahrungen der Userclubs

KNX Professionals Deutschland



Dipl.-Ing. Dirk Müller,
Geschäftsführer der
GePro – Gesellschaft
für Prozeßtechnik mbH
in Stralsund



Dipl.-Ing., Wirt.-Ing.
Dirk Beyer,
Geschäftsführer des
Ingenieurbüro Beyer
in Neumünster



Otmar Stich,
Leiter des Planungsbü-
ros für Elektro- und
Gebäudesystemtechnik
in Dachsberg

Redaktion Bussysteme: Wie wird man "Professional", wie sind sie organisiert, welche Qualifikation ist notwendig, müssen Prüfungen abgelegt werden und wie sichern die Professionals die Qualität ihrer Arbeit?

Dirk Müller: Die KNX-Professionals Deutschland sind als Verein organisiert. Um Mitglied zu werden, muss ein Aufnahmeantrag gestellt werden. In diesem Antrag werden die Grundvoraussetzungen, wie z. B. die Teilnahme an einer Schulung, bei einer der zertifizierten KNX-Schulungsstätten und die Realisierung von KNX-Projekten nachgewiesen. Der Anwärter muss bei der Aufnahme sein spezielles Interesse an der KNX-Technik bekunden. Der Anwärter muss innerhalb eines Jahres mindestens bei einem Treffen anwesend sein. Die Mitgliederversammlung entscheidet über die Aufnahme in den Verband. Mitglieder können Einzelpersonen oder auch Firmen werden.

Dirk Beyer: Wir sind ein Zusammenschluß von KNX-Anwendern, die sich beruflich – also professionell – mit KNX beschäftigen. Dabei bedarf es keiner ausgewiesenen Aufnahmeprüfung. Auch Berufseinsteiger finden bei unseren Treffen Ansprechpartner und Berufskollegen, die stets mit Rat und Tat beiseite stehen. Durch dieses Netzwerk wird die Qualität der Anlagen gesteigert, weil man durch den persönlichen Kontakt beim Treffen Freundschaften schließt und auch während der Arbeit einen Berufskollegen telefonisch kontaktieren kann.

Otmar Stich: Die Erhöhung der Akzeptanz innerhalb der Fachwelt, besonders aber auch bei den Bauherren, für das KNX-System (früher EIB) ist das erklärte Ziel der KNX-Professionals e.V. Daher sind neben vielen hauptberuflichen KNX-Systemadministratoren, Installateuren, Planern usw. auch Mitarbeiter von Großhändlern, Herstellern, der Fachpresse, Schulungsstätten u. a. als Mitglieder im Verband vertreten. Anwärter, die sich ausschließlich einen eigenen Vorteil von der Mitgliedschaft ausrechnen, sind weniger erwünscht.

Redaktion Bussysteme: Wie sehen Professionals den Prozentsatz von Bussystemen zu herkömmlicher Installation und wie begegnen sie dem landläufigen Argument "zu teuer"?

Dirk Müller: Einen Vergleich zum Einsatz konventioneller Systeme kann ich nicht geben, da die Firma GePro nur auf dem Gebiet der Gebäudeautomation aktiv ist. Der KNX-Standard etabliert sich seit Jahren mehr und mehr. Die moderne Gebäudeautomation fordert immer mehr Lösungen wie zum Beispiel die Haussteuerung über IP oder Telefon, die nur über intelligente Bussysteme zu erreichen sind. Das Argument „zu teuer“ begegnet den Professionals des Öfteren, dennoch kann man den Kunden aufzeigen, dass er eine moderne und zukunftsweisende, erweiterbare Installation für sein Geld erhält.

Dirk Beyer: Ich kann dabei nur für mich und mein subjektives Gefühl sprechen, denn mir stehen keine belastbaren Zahlen zum Gesamtumfang der Installationen zur Verfügung. Ich kann jedoch sagen, daß in meinem Unternehmen die Anzahl der KNX-Projekte seit fünf Jahren jährlich um 30 Prozent zunimmt. Ich nehme an, dass das ein Maß für die Steigerung der Akzeptanz von Bussystemen ist und auch den Markt widerspiegelt. Das landläufige Argument „zu teuer“ kann bei qualifizierter Planung und gewerkeübergreifendem Einsatz schnell widerlegt werden.

Otmar Stich: Hier muss unterschieden werden zwischen industriellen, gewerblichen, kommunalen und privaten Projekten. In industriellen und auch in kommunalen Projekten zeigt sich die Bereitschaft zur KNX-Technik noch zögerlich. In diesen Projekten zählen die Investitionskosten an erster Stelle, dafür hat der zum Investitionszeitpunkt Verantwortliche die Verantwortung zu tragen. Die Unterhaltungskosten für ein Gebäude interessieren weniger, da diese später von anderen Personen bereitgestellt werden müssen. In gewerblichen, mittelständischen Unternehmen ist die Situation ganz anders. Hier muss der Inha-

ber nicht nur investieren, er hat auch die Unterhaltungskosten zu tragen. Auch die Unterhaltungskosten bestimmen den Erfolg eines Unternehmens. Dieser Kundenkreis muss dringend mehr beachtet werden. Es müssen Wege gefunden werden, diese Personen rechtzeitig vor Baubeginn zu kontaktieren und umfassend zu informieren. Dasselbe gilt im weitesten Sinne auch für den privaten Bauherren. Dieser bekommt zur Energieeinsparung auch einen sehr hohen Wohn-, bzw. Nutzerkomfort. Diese Bauherren hören oft von Bekannten oder Freunden etwas von Lichtszenen oder dass alle Jalousien hoch- und niederfahren. Die zusätzlichen, vielfältigen Funktionen wie Audio, Multiroom, besonders aber auch von die Möglichkeit, alle haustechnischen Gewerke über eine einheitliche Bedienoberfläche zu verwalten, ist hier zu wenig bekannt. Wir müssen uns überlegen, wie wir unsere zukünftigen Kunden, aber auch Mitglieder überzeugen können – vielleicht z. B. auch durch Auftritte an haustechnischen Berufsschulen?

Redaktion Bussysteme: Können Sie bitte den Lesern ein außergewöhnliches Beispiel schildern, in dem der Bus installiert wurde?

Dirk Müller: Alle Bereiche, ob öffentlich oder privat, können KNX nutzen. Wir haben zum Beispiel schon vor über 10 Jahren in dem denkmalgeschützten Museumshaus in Stralsund Bustechnik installiert. Moderne Zweckgebäude wie Krankenhäuser und Bürogebäude werden durch die Kopplung mit weiteren Anlagen wie M-Bus, Enocean, Mod-Bus, Telefonanlagen, Schüco, HKL, IP zu echten intelligenten Gebäuden.

Dirk Beyer: Glücklicherweise sind alle Installationen außergewöhnliche Beispiele, weil man die Installation den individuellen Wünschen des Auftraggebers anpassen kann. Das macht den Beruf als professioneller KNX-Systemintegrator ja so interessant. Es wurden Anwendungen in Gebäuden, auf Schiffen im Messebau etc. mit unterschiedlichsten Anforderungen realisiert.