

Ein Besuch in der smarten Welt des Busflüsterers

ELEKTROTECHNIK STROBL. Schon in der Ausbildung kann sich Geschäftsführer Michael Strobl das Know-how für Gebäudeautomationslösungen aneignen. Seitdem arbeiten er und seine Mitarbeiter daran, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Ein Gespräch über Smart Home mit einem Mann, der weiß, was er tut.



© Elektrotechnik Strobl/Stephanie Chandler Photography

Herr Strobl, als Sie 1996 Ihr Unternehmen gegründet haben, gab es den Begriff Smart Home zwar noch nicht, aber durchaus die ersten Bussysteme. Wie und in welchem Umfang war dies bei Ihnen ein Thema?

Ich hatte damals das Glück, dass ich schon in meinem Ausbildungsbetrieb mit dieser Technologie in Berührung gekommen bin, also hineinwachsen und von Anfang an die Entwicklung verfolgen konnte. Daher war es mit dem Start der Selbstständigkeit selbstverständlich, dass ich das Thema weiter kommuniziere und in den Markt trage. Wenn auch eher zäh, weil die Lösungen noch relativ teuer waren. Im Laufe der Zeit hat der Kunde den Komfort und die Vorteile für sich erkannt, und auch die Preispolitik hat sich etwas entspannt. Dabei ging es nicht nur um technische Spielereien, die für viele sicher ein positiver Nebeneffekt sind, sondern auch ganz besonders um den Spareffekt. Der Kunde hat die Nachhaltigkeit dieser Investition erkannt. Natürlich waren das 1996 noch absolute Ausnahmen. Richtig losgegangen ist es im privaten Wohnungsbau etwa 2005/2006.

Bitte erzählen Sie etwas von EIB & Co. und den damaligen Kinderkrankheiten.

Kinderkrankheiten waren in erster Linie die kommunikativen Anbindungsmöglichkeiten und auch das Zusammenspiel verschiedener Hersteller. Man konnte zwar nach KNX-Standard programmieren, aber jeder Hersteller hatte seine eigenen Kniffe und Tricks. Das hatte den Nachteil, dass man über Software-Updates und mit erheblichem Aufwand die Zusammenspiele der Technologien mühsam herbeiführen musste. Dabei wurde vieles unterschätzt, und es kam zu Szenen, wie der eines gemütlichen Abends mit einem Glas Wein auf der Terrasse, die Technologie läuft komfortabel und automatisiert im Hintergrund und plötzlich fahren die Rollläden runter. Diese Fehler konnte man aber durch mehr integrierte Sicherheit und Überwachung ausmerzen.

Waren das nur User-Fehler, oder gab es auch Probleme mit der Hardware?

Im Prinzip war die Herangehensweise nicht ganz klar. Sollte man das Problem mit Bewegungsmeldern auf der Terrasse lösen, oder mit Reed-Kontakten, neuen Softwarelösungen oder über Schallmessungen? Diese Probleme sind heute alle gelöst. Die Entwicklung hat eben ihre Zeit gebraucht, um Störungen zu erkennen und zu beheben.

Die Technologie war unbekannt und teuer und zudem mit einer normalen Elektroinstallations-Ausbildung auch gar nicht zu händeln. Wo lagen damals die Schwierigkeiten für das Handwerk?

Ich habe über Steuerungsbau und Automatisierungstechnik den Einstieg in die Elektrotechnik gefunden. Daher war für mich der Umgang mit Bustechnik einfach. Aber den klassischen Ausbildungsberuf Programmierer oder KNXler gab es natürlich noch nicht. Das haben wir bei unseren Mitarbeitern durch die Zusammenarbeit bei Projekten und durch intensive Schulungen aufgefangen. So sind sie in die Materie hineingewachsen. Es gab und gibt regelmäßige selbstorganisierte Weiterbildungsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit der Industrie. Um die Kunden kompetent zu informieren und zu beraten, ist es sehr wichtig, dass alle Mitarbeiter den entsprechenden Background haben.

Eine zeit- und sicher auch kostenintensive Investition.

Aber eine Investition, die sehr lohnenswert ist. Wir organisieren mindestens viermal im Jahr Mitarbeiter-Meetings von Donnerstag bis Samstag. Der Fokus liegt natürlich auf neuen Technologien. Das ist heute nicht mehr nur KNX, sondern übergreifend die ganze Gebäudeautomatisierungstechnik mit Heizungs-/Klima-/Lüftungs-Automatisierung- ➤

gen, um dann später beim Kunden auch die Vorteile der energetischen Effekte darstellen zu können und damit einen finanziellen Anreiz zu bieten. Dies alles passiert in einem netten Hotel, wo sich alle wohlfühlen und auch Spaß haben.

Inzwischen gibt es nahezu unzählige Alternativen. Bitte beschreiben Sie mir einige der wichtigsten Systeme und ihre Funktionen.

Es gibt ein paar Hersteller, die den Einstieg in ein Bussystem für den Kunden relativ einfach machen. Standardanwendungen sind damit recht gut zu realisieren. Wenn es dann allerdings um kommunikative Anbindungslösungen mit anderen Systemen für weiterführende Konzepte geht, stoßen diese Systeme sehr schnell an ihre Grenzen. Die Hersteller von E-Net erobern aktuell im Bereich Funksysteme den Markt. Gerade bei Sanierungen bietet dieses System viele Vorteile, findet aber im Neubau nach meinem Dafürhalten keine Anwendung. Denn hier kann ich neu planen und generieren. Auf KNX-Basis kann das Ganze planerisch so realisiert werden, dass ich langfristig Erweiterungs- und Anpassungsmöglichkeiten habe. Im Renovierungsfall ist man unter Umständen schon wegen der infrastrukturellen Situation der Verkabelung gezwungen, auf kleinere, einfache Systeme zurückzugreifen. Klar gibt es dezentrale plug-&-play-Systeme, die auf KNX basieren, aber sie sind nicht automatisch in die ETS- oder die KNX-Programmierung eingebunden. Aber im Grunde genommen muss ein kabel- oder funkvernetztes KNX-System miteinander verquickt und so programmiert werden, damit es als System in sich funktioniert.

Welche Wege gehen Sie hier?

Unser Motto ist es, bei einem System und



© Elektrotechnik Strobl/Stephanie Chandler Photography

Für eine vernetzte und digitalisierte Zukunft ist das Handwerk als verlängerter Vertriebsarm der Industrie auf eine noch intensivere Unterstützung vonseiten der Hersteller angewiesen.

Michael Strobl

bei einem Hersteller zu bleiben, um auch nach außen Qualität und Sicherheit garantieren und liefern zu können. Ich will mich nicht verzetteln und alles anbieten, was der Markt hergibt.

Woran liegt es, dass der Endkunde immer noch eine gewisse Hemmschwelle hat, wenn es um Smart Home geht?

Meiner Meinung nach resultiert die Hemmschwelle aus der Angst vor der Abhängigkeit, für jede Kleinigkeit einen Fachmann zu benötigen und auch ein Stück weit relativ hoch in eine gewisse Ungewissheit zu investieren. Die Bedenken sind aber im persönlichen Gespräch und mit kompetenter Beratung schnell aus der Welt zu räumen. Die Technologie und ihre Laufzeit sind sehr, sehr sicher, die Produkte sind nachhaltig und steigern nicht nur den Komfort, sondern auch den Wert der Immobilie. Und das Schönste ist, man kann mit einem sauber programmierten System auch sparen. Um dies unseren Kunden zu verdeutlichen, haben wir zum Beispiel eine einfache Exzellente erstellt, eine Fixkostenerfassung aller Energieverbräuche. Diese werden bei einer konventionellen Installation nie überwacht und kontrolliert. Anders mit KNX, das all dies steuert und regelt. So kann man sehr anschaulich darstellen, dass sich die anfänglich hohe Grundinvestition durch den Kostenersparnis-effekt beim Energieverbrauch relativiert. Die stetig steigenden Kosten für fossile Energien gar nicht mit eingerechnet. Das heißt, nach sieben bis zwölf Jahren bleibt bares Geld über.

Was könnte noch besser laufen? Ein paar Tipps und Tricks vom Profi.

Auch wenn es nicht jedermanns Sache ist, das A und O für das Handwerk ist das intensive Gespräch mit dem Kunden. Für eine umfassende Beratung und eine sinnvolle Planung muss man sehr genau seine Wünsche und Ziele kennen. Und da wir Handwerker eigentlich der verlängerte Vertriebshebel der Industrie sind, sollten die Hersteller auch mehr auf uns zugehen und zum Beispiel die Kommunikation, die wir im Handwerk zuweilen relativ schwerfällig mit jedem Endkunden betreiben, unterstützend in ihr Marketing aufnehmen. Sei es über Banner-, Radio- oder Fernsehwerbung oder andere unterstützende Maßnahmen. Dank der Industrie und ihrer kontinuierlichen Entwicklungsarbeit sind die Technologien top, um sie aber in noch größerem Umfang zu vermarkten, müssen sie für den Endkunden noch viel präsenter sein. Nicht jeder Handwerker ist der beste Sprecher und braucht daher entsprechende Hilfe und Unterstützung. Die Kunden können sich heute dank Internet ja schon recht gut informieren. Wenn sie an diese Informationen einfach verständlich herankommen, tut sich das letzte Bindeglied, also der Handwerker des Vertrauens, viel leichter, in ein zielführendes Gespräch zu kommen.

Sorgt die Informationsflut im Internet nicht für ein gefährliches Halbwissen?

Deswegen sollte es meines Erachtens ja die Kunst und Aufgabe der Industrie sein, die Informationen kurz, knackig und kanalisiert für den Kunden aufzubereiten. Er muss nicht tief in die Technologie einsteigen, aber er muss seine Vorteile erkennen und wissen, was möglich ist. Wenn diese Erstkommunikation gegeben ist, kann der Kunde sich schon für eine Richtung entscheiden. Dort kann ich ihn abholen und in das Endgespräch gehen.

g+h I N F O

Elektrotechnik Strobl GmbH & Co. KG

- 1996 Gründung
- 2006 Gründung der Firma Best-I-T
- 2009 Gründung der Schaltanlagenbau Strobl GmbH
- 2011 Gründung der E-kW Gruppe
- 2012 Gründung der MSR Gebäudetechnik GmbH
- Niederlassungen in Schelklingen und Memmingen
- 70 Mitarbeiter
- Gewinner des g+h Innovationspreises in den Jahren 2008, 2010, 2012 und 2014

Nun geht es ja nicht darum, was alles möglich ist, sondern darum, was wirklich gebraucht wird und sinnvoll ist.

Richtig. Jeder Bauherr folgt ja inzwischen schon einem gewissen Standard, sei es ein KfW-40-, ein KfW-55- oder ein Passiv-Haus. Erstens, weil er es machen muss, und zweitens, weil er selbst energetisch denkt und Kosten sparen will. Hier kann man ihn abholen. Es nützt ja nichts, ein Haus mit bestenfalls Null-Energie zu bauen und beim Verlassen des Hauses brennt das Licht und die Heizung bollert den ganzen Tag. Hier werden Energien verbraucht, die gar nicht benötigt werden. Es ist einfach sinnvoll, in eine Technologie zu investieren, die mitdenkt, steuert und regelt und so Kosten spart.

Welche drei intelligenten Alternativen für drei verschiedene Geldbeutel-Größen würden Sie guten Gewissens empfehlen?

Der erste Ansatz wäre eine sogenannte Zentralsteuerungstechnik. Also ein Zentralschalter, mit dem man zumindest die komplette Beleuchtung im Haus ausschalten kann, ohne in jedes Zimmer zu gehen – ein kleiner Komfort und Spareffekt. Bei Variante zwei könnte man in diese Installation auch die Absenkung der Heizung integrieren. Neben dem Licht wird auch die Temperatur im Haus gesteuert und Elektrogeräte, die noch am Netz sind, wie zum Beispiel der Herd, werden abgetrennt. So ist im Hintergrund auch schon eine gewisse Sicherheit aktiviert. Variante drei ist dann eine High-End-Installation mit Präsenzmeldung, Sprachsteuerung und automatisierten Systemen im Hintergrund. Über Smartphones oder Tablets kann der Nutzer die Energieerzeugung, den Energieverbrauch, den Wärmeverlust und vieles mehr steuern, regeln und überwachen.

Und dann feiert Alexa nachts wieder eine Party.

So ist es. Nichtsdestotrotz haben wir schon viele Projekte dieser Art realisiert. Das wird das Thema der Zukunft sein. Leider hat Alexa noch große Probleme mit der Kommunikation ins World Wide Web. Das heißt, viele Leute können mithören und irgendwo werden Daten gespeichert. Was mit denen passiert, weiß Amazon sicher am besten. Daher hoffe ich sehr auf eine hausinterne Sprachsteuerung in einer Art Intranet und bin dazu schon mit zwei Herstellern im Gespräch.

Wie sieht es generell mit der Sicherheit bei Lösungen mit Fernzugriff aus? Ist nicht eigentlich alles hackbar?

Grundsätzlich schon. Allerdings gibt es inzwischen schon Systeme mit entsprechenden Verschlüsselungsbereichen, in denen man eine sichere Kommunikation zum eigenen Haus aufbauen kann. Aber 100-prozentige Sicherheit gibt es nicht. Denn auch diese Lösungen sind von Menschen erdacht und demzufolge auch von Menschen zu knacken. Daher muss man sich gut überlegen, was man damit machen möchte, welche sicherheitsrelevanten Bereiche integriert werden sollen. Denn von der Karibik mit einem Klick die Haustür für die Putzfrau zu öffnen, kann eine gefährliche Sache sein; nach einem Skitag auf dem Heimweg schon mal die Heizung für einen warmen Empfang hochzuregeln, ist einfach nur komfortabel.

Was erwartet uns in den nächsten Jahren im Bereich Smart Home?

Wir werden ganz sicher immer stärker auf automatisierte Steuerungstechnologien zurückgreifen. KNX wird definitiv weiter wachsen und im Ganzen günstiger werden. In puncto Sicherheit wird es noch jede Menge Nacharbeit vonseiten der Industrie geben müssen, damit die Nutzer nicht noch gläserner werden, als sie es jetzt ohnehin schon sind. Industrie und Handwerk müssen noch viel stärker zusammenarbeiten. Angefangen vom Marketing bis hin zum Vertrieb. Dann können wir auch in Zukunft sichere nachhaltige und saubere Projekte realisieren.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Herr Strobl.

www.elektrotechnik-strobl.de

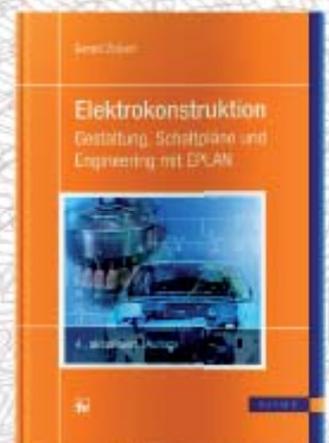


Seit über 20 Jahren ist Elektrotechnik Strobl mit ihrem Know-how fest im Markt etabliert.

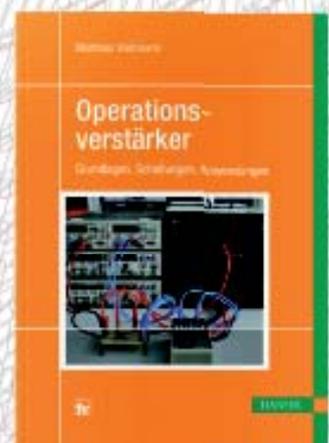
Voll auf Draht



ISBN 978-3-446-44451-5 | € 34,99



ISBN 978-3-446-44362-4 | € 26,99



ISBN 978-3-446-43053-2 | € 30,-