

Neues Hausautomationssystem „Synco Living“

Große Chancen für innovative Installateure

Der Markt für Hausautomationssysteme kommt in Bewegung. Äußeres Zeichen ist die Vielfalt an Systemen und Komponenten mit mehr oder weniger ausgeprägten Verknüpfungsoptionen zu anderen Gewerken und peripheren Systemen wie Audio-Video oder Hausgeräten. Siemens war bisher mit drei bereichsorientierten, unabhängig voneinander entwickelten Hausautomationssystemen am Markt, die zum gewerkeübergreifenden Hausautomationssystem „Synco Living“ zusammengefasst wurden. Das Ergebnis: Ein Systembaukasten mit weitgehend funkbasierenden Smart-house-Funktionen, die per Plug & Play zu einem zentralen System mit einheitlicher Bedienoberfläche verknüpft werden können. Mit Johannes Milde, Bereichsvorstand Siemens, Building Technologies Group, Zug/Schweiz, sprach Wolfgang Schmid, freier Fachjournalist für Technische Gebäudeausrüstung, im Auftrag der SBZ.

» Der Markt in Deutschland ist nicht unbedingt repräsentativ für die wachsende Nachfrage nach Hausautomation «

SBZ: Schon seit einiger Zeit werden zahlreiche Hausautomationssysteme angeboten – mit teilweise nur mäßigem Markterfolg. Nun kommt Siemens Building Technologies mit dem gewerkeübergreifenden, funkbasierenden Synco Living-System. Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für den Einstieg in einen Markt, der noch mit vielen Fragezeichen behaftet ist?

Milde: Siemens hat sich bisher bei den Automatisierungssystemen für den Wohnungsbau zurückgehalten und den Markt aufmerksam beobachtet. Dafür entspricht unser System heute mehr den tatsächlichen Bedürfnissen des Endverbrauchers. Viele unserer Wettbewerber sind seit drei bis vier Jahren mit Hausautomationssystemen auf dem Markt, manche Hersteller noch länger.



Johannes Milde:
» Bei Synco Living funktioniert jeder gewerkespezifische Systemteil auch für sich allein «

Unsere Marktanalysen zeigen aber, dass das Interesse an dieser Technik zunimmt und einige Kundengruppen interessiert sind, schrittweise einzusteigen. Daher wollen wir dem bestehenden Angebot unser neues, modulares und innovatives Konzept entgegensetzen. Nach unserer Einschätzung ist jetzt der richtige Zeitpunkt für die Einführung eines Hausautomationssystems. Unser Produkt-Timing entspricht weitgehend den aktuellen Bedürfnissen der Nutzer nach mehr Sicherheit, Energieeinsparung und Komfort.

SBZ: Auf der Light + Building 2005 in Frankfurt war die Stimmung bei den Anbietern von Hausautomationssystemen eher gedämpft. Woher nehmen Sie Ihren Optimismus?

Milde: Der Markt in Deutschland ist nicht unbedingt repräsentativ für die wachsende Nachfrage nach Homeautomation. Es sind vielmehr Länder wie Frankreich, Italien, Spanien, Dubai oder Korea, in denen Smart-room-Funktionen und -Technologien nachgefragt werden. Weiter stellen wir fest, dass das Elektro- und SHK-Gewerk sowie neuerdings auch die Anbieter von Audio- und Video-Systemen unabhängig voneinander

die Marktbearbeitung intensivieren. Auch die Einigung auf einheitliche Standards und Protokolle begünstigen die Markteinführung.

» Marktstudien zeigen, dass ein großer Wunsch nach Ausbaufähigkeit besteht «

SBZ: Das Angebot an Hausautomationssystemen auf Fachmessen ist für den Besucher aufgrund der Vielfalt der Systeme sowie der unterschiedlichen Standards und Integrationsstufen eher verwirrend. Wo ordnen Sie Synco Living ein?

Milde: Wir sind zunächst einmal überzeugt, dass Synco Living ein gutes System ist, aber keine Wunderwaffe, die alle Probleme in einem Wohnhaus löst. Unser System ist ausbaufähig und lässt sich damit an Wünsche und Trends anpassen. Wichtig ist, dass dem Mieter oder Käufer einer Wohnung eine Lösung zur Verfügung gestellt wird, beispielsweise mit einer funkbasierenden Einzelraum-

regelung, die er nach und nach zu einer Homeautomation ausbauen kann. Marktstudien zeigen, dass ein großer Wunsch nach Ausbaufähigkeit besteht.

SBZ: So ganz neu ist das Thema Hausautomation bei Siemens ja nicht. Es gab schon verschiedene Systeme in den unterschiedlichen Bereichen und alle mit ganz unterschiedlichen Bedienphilosophien.

Milde: Das ist richtig! Wir kommen von verschiedenen Seiten nun zu einem gemeinsamen System. Da ist die Elektrotechnik mit Gamma-Wave, die Sicherheitstechnik mit der S-Box und Bosch-Siemens mit busfähigen Hausgeräten. Jedes dieser Systeme hat seine Stärken, aber es gab immer auch Funktionslücken. Mit Synco Living und der konsequenten Anwendung des internationalen Standards KNX wachsen die Systeme zusammen.

SBZ: Wo sehen Sie die Zielgruppe für Ihr neues System?

Milde: Für die Markttest-Phase zielen wir natürlich auf die so genannten Early Adopters, d.h. auf den Technik-orientierten Einfamilienhausbesitzer mit hohem Neuheiten-, Komfort- und Sicherheitsanspruch. Die zweite Zielgruppe für unser Hausautomations-system sind größere Wohnungsbaugesellschaften, die ihren Bestand im Zuge von Modernisierungsmaßnahmen aufwerten wollen. Wir sehen in diesem Segment einen größeren Nachholbedarf, da die technische Ausstattung von Wohnungen zum Teil sehr überaltert ist. Das gilt auch für Wohnungen, die speziell für ältere Leute hergerichtet werden. Diese Zielgruppe verlangt nach mehr Komfort, niedrigen Energiekosten und mehr Sicherheit, möchte gleichzeitig aber eine einfache Bedienung haben. Deshalb ist Synco Living ein ideales System für diese Kunden. Es bietet speziell für den gehobenen Wohnungsbau neue Funktionen, wodurch sich die Immobilienwirtschaft von Standardangeboten absetzen kann. Somit sehen wir unsere Absatzchancen primär im Projektgeschäft mit den Immobilieneigentümern und weniger im Endkundengeschäft.

SBZ: Synco Living ist ein komplexes System, das alle haustechnischen Bereiche inklusive Hausgeräte und Sicherheitsfunktionen einschließt. Der Massenmarkt, und dazu zählt zumindest in Deutschland auch das Eigenheim, verlangt aber eher nach einfachen und preiswerten Lösungen, die sich nach und nach weiter ausbauen lassen.

Milde: Synco Living besteht aus mehreren Funktionsbausteinen, die beliebig erweitert werden können. Unser Vorteil ist, dass wir die jeweiligen Einzelpakete der Hausautomation,

» Jedes Gewerk kann mit seinem Systembaustein starten und sich dann mit den anderen Gewerkebausteinen verknüpfen «

also Synco, Gamma-Wave oder S-Box als Stand-alone-Einheiten über die verschiedenen Vertriebskanäle anbieten. Der Mehrwert gegenüber anderen Fabrikaten ist der, dass unsere Systeme zusammenpassen und sich – aufbauend auf dem jeweiligen Grundsystem erweitern lassen.

SBZ: Das heißt, der Eigenheimbesitzer könnte mit einer Heizungslösung – sprich Einzel-

raumregelung – beginnen und diese weiter zu einer integrierten Gesamtlösung ausbauen?

Milde: Das ist richtig, unsere Heizungslösung bietet in der Grundversion bereits auch die Licht- und Jalousiensteuerung mit an. Das entsprechende Gamma-Wave-Schalterprogramm ist in diesem Fall direkt auf die Synco-Zentrale aufgeschaltet. Umgekehrt kann von einer Gamma-Wave-Zentrale direkt ein Heizkörper-Funkventil aus dem Synco-Programm angesteuert werden. Jedes Gewerk kann also über seinen Vertriebskanal mit seinem Systembaustein starten und sich dann mit den anderen Gewerkebausteinen verknüpfen. Der Nutzer kann aber auch jederzeit Komponenten des anderen Gewerkes mit einbinden. Im Grunde haben wir mit Synco, Gamma-Wave und S-Box drei kompatible Systeme mit unterschiedlichem Schwerpunkt, die sich leicht erweitern und kombinieren lassen.

„Synco Living“ wächst mit den Nutzerwünschen

Die meisten der marktgängigen Hausautomations-systeme sind gewerkelastig, lassen nur kleine Lösungen zu oder erfordern einen hohen Programmier- und Installationsaufwand. Beim „Synco Living“-System kann der Nutzer mit einer kleinen Lösung starten, diese nach und nach erweitern und schließlich die gesamte Haustechnik inklusive Licht und ggf. auch Hausgeräte über nur noch eine Bedienoberfläche überwachen und schalten. Folgende Funktionen lassen sich u.a. realisieren:

- Einzelraumregelung für bis zu zwölf Räume und maximal 64 Geräte mit einer zentralen Bedieneinheit, jedoch mit beliebiger, unbegrenzter Einbindung von Geräten für Licht und Jalousie
- Separater Temperatursollwert für jeden Raum
- Separate Schaltuhr für jeden Raum für sieben Tage + Sondertag
- Drei Sollwertebenen und sechs Schaltpunkte pro Tag
- Fensterkontakt

- Ferienprogramm sowie An-/Abwesenheitstaste
- Ganzen Wohnbereich oder nur ausgewählte Räume absenken
- Frei definierbare Abwesenheitsszenarien für Licht, Jalousien, Heizung, Lüftung und Warmwassererwärmung
- Energiesparende Heizkesselfunktion: z.B. Ermittlung des Energiebedarfs aller Räume über die Wohnungszentrale
- Über vier frei konfigurierbare Universal-tastenpaare und vier Schaltgruppenpaare kann der Nutzer individuelle Szenarien selbst definieren (z.B. Willkommen zu Hause, Fernsehen, Party etc.)
- Außerdem sind z.B. möglich: Stufenschaltung eines Lüftungsgerätes, Anzeige Hausgeräte (z.B. „Tiefkühler Türe offen“) etc.

Weitere Infos:

www.sbt.siemens.de

E-Mail: info.de.sbt@siemens.com



Wohnungszentrale des neuen „Synco Living“-Systems von SBT

Interview

SBZ: Sie führen drei bislang separat verkaufte, vom Nutzer unterschiedlich bediente und meist auch getrennt installierte Systeme zusammen. Sie schaffen damit nur noch einer Bedienoberfläche. Wie verträgt sich diese Systemintegration mit den oft auch national geprägten Installations- und Verbrauchergewohnheiten?

Milde: Wir nähern uns dem Ziel schrittweise: Wichtig ist die technische Kompatibilität der verschiedenen Systeme, dann kommen die Ergänzungen bei den Funktionen entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden. Natürlich sind die oft auch national geprägten Nutzergewohnheiten bei der Bedienung der unterschiedlichen Systeme für uns eine Herausforderung. Rollläden, Licht, Heizung, Klimaanlage und Sicherheit hatten bisher ihre jeweils eigene Bedienphilosophie. Diese Situation entspricht aber nicht dem Bedürfnis der Benutzer nach einfach zu bedienender Technik. Das Kunststück wird sein, sowohl konventionelle als auch integrierte Bedienarten auf einer Bedienoberfläche zu vereinen. Das ist ein Lernprozess für den Verbraucher wie auch für uns. Ich bin überzeugt, dass mit jeder Systemgeneration die Homogenität von Synco Living zunehmen wird, ganz im Sinne der Hausbewohner und Benutzer, die eine einfache Bedienung der Technik erwarten.

» Das Kunststück ist die Option der konventionellen wie auch der integrierten Bedienung auf einer Oberfläche «

SBZ: Bedeutet das, dass der Verbraucher womöglich noch gar nicht reif ist für ein integriertes Hausautomationssystem?

Milde: Wir müssen sicherlich lernen, was der Verbraucher tatsächlich will. Die totale Integration von drei Systemen ist für viele Verbraucher ein Schritt zu weit, auch wenn das technisch kein Problem ist. Deshalb ist Synco Living so aufgebaut, dass jeder gewerkespezifische Systemteil auch für sich allein funktioniert, sich aber in ein Gesamtsystem integrieren lässt.

SBZ: Das intelligente Haus und damit auch die Homeautomation begleitet die tangierenden Branchen nun schon seit über 20 Jahren. Das Ergebnis ist ein Sammelsurium an mehr oder weniger integrierten Einzelsystemen. Woran liegt es, dass sich Entwicklung

» Es gibt derzeit nur wenige Fachfirmen, die über ihr Gewerk hinaus Service-Dienstleistungen anbieten und die Funktionsverantwortung übernehmen «

und Lernkurve bei der Hausautomation so lange hinziehen?

Milde: Die Markthürden sind bei gewerkeübergreifenden Systemen naturgemäß hoch. In Zeiten billiger Energie und preiswertem Wohnraum entsteht kaum ein Bedarf an solchen Systemen. Der Nutzen von Synco Living für den Verbraucher liegt nach unseren Einschätzungen in der Gleichzeitigkeit von drei wachsenden Verbraucherbedürfnissen: Mehr Komfort, weniger Energieverbrauch, mehr Sicherheit. Begünstigt wird die Entwicklung zur Homeautomation durch die Einigung auf standardisierte Übertragungsprotokolle. Schon der Wechsel von EIB zu Konnex vereinfacht die Installation ganz erheblich. Diese Standardisierung versetzt uns erstmals in die Lage, auch Systeme anderer Hersteller zu integrieren. Unser Ziel ist Plug & Play mit nur noch minimalem Engineering-Aufwand. Die größte Hürde auf dem Weg zur integrierten Hausautomation sehe ich in der Servicestruktur der beteiligten Gewerke. Es gibt derzeit nur wenige Fachfirmen im SHK- und Elektrobereich, die über ihr Gewerk hinaus Service-Dienstleistungen anbieten und dafür auch die Funktionsverantwortung übernehmen. Auch deshalb spielt für uns zunächst das Projektgeschäft die wichtigere Rolle und erst in zweiter Linie der Einzelverkauf.

Für innovative Installateure und Systemhäuser sehen wir aber auch die große Chance, ihr Dienstleistungsangebot basierend auf dieser integrierten Technologie auszubauen.

SBZ: Sie sprechen von einer Plug & Play-Lösung. Ist es denkbar, dass der technisch versierte Verbraucher ein funkbasiertes System wie Synco Living selbst installiert?

Milde: Das ist von Land zu Land unterschiedlich. Von Deutschland wissen wir, dass es Leute gibt, die das können. In anderen Ländern geht der Interessent eines Hausautomationssystems zu seinem Installateur. Synco Living ist aus meiner Sicht einfacher in Betrieb zu nehmen als ein Videorecorder. Unsere Erfahrungen zeigen, dass in Ländern mit einem hohen Anteil an Bau- und Do-it-yourself-Märkten die Absatzchancen für Hausautomationssystemen eher größer sind. □