



Praxisbeispiel: Desigo-Demonstrationsanlage beim Solution-Partner Neuefeind in Würselen

„Solution-Partner“-Konzept für SHK-Betriebe

Marktchancen verbessern

Aktiv am Markt agierende SHK-Fachbetriebe verbessern ihre Marktchancen, wenn sie auch Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik sowie Gebäudeautomationssysteme anbieten. Siemens Building Technologies will deshalb sein Systemhauskonzept „Solution Partner“ noch stärker ausbauen.

Viele Bauherren, Investoren und Hausverwaltungen fragen immer häufiger nach gewerkeübergreifenden Lösungen aus einer Hand, da sie als bedeutend wirtschaftlicher und zeitsparender gelten als die Vergabe von Einzelaufträgen an die jeweiligen Fachfirmen. Dies betrifft vor allem den boomenden Sanierungsmarkt, insbesondere wenn Gebäude bei laufendem Betrieb saniert werden müssen. Mit ihrem Partnerschaftsmodell „Solution Partner“ will Siemens Building Technologies (SBT) den Trend zu gewerkeübergreifenden Lösungen unterstützen und besonders aktive SHK-Fachbetriebe und Anlagenbauer als Systempartner gewinnen.

Aktive Systempartner

Ein Beispiel für eine Systempartnerschaft ist die Fa. Heller + Straulino Regeltechnik aus Donauwörth. Das Unternehmen hat sich auf die Ausarbeitung von Regelungskonzepten für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage spezialisiert. Die Leistungen reichen von der Planung über die Programmierung und die Inbetriebnahme von DDC-Anlagen und Gebäudeautomationssystemen bis zur

Wartung von MSR-Anlagen und Feuerschutzklappen sowie Hygieneuntersuchungen an RLT-Anlagen nach VDI 6022.

Ein eindrucksvolles Beispiel aus dem Bereich der SHK-Fachbetriebe ist die Fa. Beer Haustechnik, Berlin, die sich durch die Qualifizierung als „Solution Partner“ zusätzliches Know-How für die Sanierung von bestehenden HLK-Anlagen verschaffen konnte. Beer bietet nicht nur die komplette Palette an Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik an, sondern führt auch die dazu gehörenden Elektroinstallationen durch und übernimmt die Planung und Ausführung von MSR-Anlagen und Gebäudeautomationssystemen. Als einer von wenigen SHK-Fachbetrieben offeriert Beer neben EIB/KNX-Installationen auch LON-Bus geführte Einzelraum- und Gebäudeautomationssysteme auf der Basis des „Desigo“-Systems von Siemens. Dieses Exklusivangebot vereinfacht – auch aus Auftraggebersicht – die Sanierung und den Bau von RLT-Anlagen erheblich, weil die Verantwortung für das komplexe Zusammenspiel von Mechanik, Hydraulik und Elektro in einer Hand liegt.

Ebenfalls auf ganzheitliche Kundenlösungen auf Basis eines „Rundumsorglos-Paketes“ setzt der Anlagenbauer Neuefeind, Würselen. Neuefeind bietet die gesamte Prozesskette von der Bauherrenberatung, Planung, Ausführung bis zu Wartung und Kundendienst an. Mit dem Standbein

„Systemhaus“ will man insbesondere dem teilweise ruinösen Wettbewerb in der Branche entgegenwirken.

Vielfältige Unterstützung

Um sich als Solution Partner für das Desigo-System zu qualifizieren, müssen die Bewerber gewisse Vorgaben erfüllen, wie z.B.:

- Planung und Ausführung möglichst in einer Hand
- wirtschaftlich gesundes Unternehmen mit einem hohen Anteil an gewerkeübergreifenden Erfahrungen
- Qualifizierung des Personals auf breiter Basis
- möglichst breite Angebotspalette (SHK, Elektrotechnik, Automation)
- Erfahrungen mit EIB-, KNX- und LON Installationen

Desigo-Partnersn werden von Siemens in vielfältiger Weise unterstützt. Dazu gehören Schulungen, Beratung, Dokumentation, Support-Hotline sowie Partner-Foren. Ebenso stehen den SBT-Solution-Partnern über eine geschützte Internet-Plattform eine FAQ-Datenbank sowie ein Web-Shop zur Verfügung. Dieser wickelt das gesamte Bestellwesen ab. Mit Hilfe einer speziellen Software können die Systempartner „Desigo“-Systeme planen, kalkulieren, konfigurieren, dokumentieren und in Betrieb nehmen.

++ info ++ info ++ info ++ info

► Weitere Informationen unter www.sbt.siemens.de

Unser Autor Wolfgang Schmid ist freier Fachjournalist für Technische Gebäudeausrüstung