

# g+h

Gebäudetechnik und Handwerk



## »Digitalisierung und Vernetzung«

Gira: Christian Feltgen und Markus Fromm-Wittenberg über Trends in der Gebäudeautomation

**HAGER** Smart Home leicht gemacht: Das neue System Easy für den Wohnungsbau.

**22**

**CHAUVIN ARNOUX** Für den Feldeinsatz konzipiert: Leistungs- und Energierecorder.

**38**

**SCHWAIGER** DVB-T2-HD: Hochwertiges Empfangsgerät im g+h-Lesertest.

**56**



# Digitalisierung und Vernetzung prägen die Branche

**Gira.** Davon sind Christian Feltgen, Geschäftsführer Entwicklung und Technologie, sowie Markus Fromm-Wittenberg, Leiter strategische Allianzen, überzeugt. Die g+h-Redaktion hat mit beiden am Unternehmenssitz in Radevormwald gesprochen.

**Herr Feltgen, skizzieren Sie uns bitte einmal kurz die wesentlichen Stationen Ihrer bisherigen beruflichen Laufbahn?**

Ich habe an der RWTH Aachen Elektrotechnik studiert und habe dann bei Ford in Köln meine berufliche Laufbahn gestartet. Dort habe ich im Bereich Gesamtfahrzeugentwicklung – hier laufen die verschiedenen technischen Disziplinen wie Motor, Getriebe, Karosserie etc. bei einem Autohersteller zusammen – ein Jahr lang gearbeitet. Danach bin ich als Elektroingenieur in die elektrotechnische Entwicklungsabteilung des Unternehmens gegangen und habe über einige Jahre

hinweg Airbag-Elektroniksteuergeräte entwickelt. Es war die Zeit des Übergangs von mechanischen Airbag-Sensoren hin zu mikromechanischen Beschleunigungssensoren mit komplexen Auslösealgorithmen. Diese Sensorik habe ich mit entwickelt und bis hin zur Produktfreigabe verantwortet.

**Wie lange hatten Sie diese Aufgabe inne?**

Bis Ende der Neunzigerjahre habe ich innerhalb Europas als Teil des amerikanischen Konzerns diese Airbagelektronik-Entwicklung geleitet. Im Zuge der Ausgliederung des Komponentengeschäfts zur Firma Visteon, zu der ich dann mit

gewechselt bin, veränderten sich meine Aufgabenschwerpunkte, und über sechs Jahre hinweg habe ich dann auf verschiedenen Verantwortungsebenen bis auf die Direktorebene hoch schließlich die Geschäftsverantwortung übernommen.

Anschließend habe ich, nachdem im Zuge von Umstrukturierungsmaßnahmen vier große Geschäftsbereiche geschaffen wurden, direkt unter dem Präsidenten die Leitung der „Technologie global“ verantwortet. Schließlich bekam ich die komplette Technologie und Entwicklung, also auch Serien- und Anwendungsentwicklung. Alles, was Visteon an →



“ Für uns spielt beim Smart Home die effiziente Vernetzung der Gewerke eine tragende Rolle, um Nutzen für den Bauherren zu generieren.

Markus Fromm-Wittenberg

Elektronik entwickelt und liefert hat, habe ich weltweit verantwortet.

Im Zuge der Wirtschaftskrise 2008/2010 ging unsere Firma in den Gläubigerschutz; dabei konnte ich diese ganz besondere Form der Restrukturierung erleben. 2013/2014 erfolgte die Übernahme eines Wettbewerbers, was wieder zu einer neuen Aufgabenstellung führte, weil ich nun die globale CTO-Rolle innehatte, bis ich schließlich das Unternehmen Anfang dieses Jahres verlassen habe.

**Wann reifte in Ihnen der Entschluss, das Unternehmen und die Branche zu wechseln?**

Der Amerikaner würde sagen, „I have seen that, I have done that“, es fing also an, sich zu wiederholen. Außerdem hatte die Restrukturierung im Rahmen der Krise, der Unternehmenskultur nicht gutgetan.

Sie haben jetzt nicht nur die Branche gewechselt, sondern sind vom Konzern zu einem Familienunternehmen gekommen, hatten Sie da nicht anfänglich

**Bedenken, weil Familienunternehmen ja doch in vielen Bereichen anders strukturiert sind?**

Ich habe mir während meines Entscheidungsprozesses natürlich darüber Gedanken gemacht, ob ich mich weiter in der „Comfort-Zone“, also der Branche, die ich kannte, bewegen sollte, oder ob ich mich einer neuen Branche zuwende. Am Ende habe ich mich dazu entschieden, die Branche zu wechseln und neue Herausforderungen anzunehmen.

Gegenüber Familienunternehmen hatte ich nie Vorbehalte, im Gegenteil, Familienunternehmen habe ich stets als eine Chance wahrgenommen. Sie weisen oft eine sehr gute Balance zwischen kurzfristigen Interessen und langfristiger Ausrichtung auf. Ich habe allerdings nicht gezielt nach einem Familienunternehmen gesucht.

**Wie rückte das Unternehmen Gira in Ihren Fokus?**

Gira suchte eine Neubesetzung für Entwicklung und Innovation, und da haben sich unsere Wege mehr oder weniger zufällig gekreuzt.

**Sie sind seit knapp einem halben Jahr bei Gira, können Sie bereits ein erstes Fazit ziehen? Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?**

Ich bin nicht mit einer konkreten Erwartungshaltung in das Unternehmen eingetreten. Beiden Seiten ging es zunächst darum, herauszufinden, ob man zueinander passt. Nach einem halben Jahr kann ich eine sehr positive erste Bilanz ziehen. Die offene Unternehmenskultur, die Bereitschaft zur Veränderung und die hohe Kompetenz begeistern mich. Aber aktuell lerne ich natürlich noch, auch wenn Chips und Softwaresysteme, mit denen ich es bislang zu tun hatte, gar nicht weit von den aktuellen technischen Lösungen Giras entfernt sind.

**Als Geschäftsführer „Entwicklung und Technologie“ haben Sie eine Schlüsselfunktion im Unternehmen inne. Wo liegen im Augenblick in diesem Bereich die strategischen Schwerpunkte?**

Wir haben es hier mit zwei Aufgabenfeldern zu tun. Einmal geht es um die Entwicklung der richtigen Struktur in meinem Verantwortungsbereich, für ein Unterneh-

men, das in den letzten Jahren sehr stark gewachsen ist und dessen Produktportfolio sich umfassend erweitert hat. Hier die richtigen Wege zu finden, ohne die Inhalte vorzugeben, ist eine Aufgabe. Die zweite Aufgabe ist, die vielen Projekte, die in der Pipeline sind, erfolgreich an den Markt zu bringen. Hier hat es in der jüngeren Vergangenheit teilweise größere Terminabweichungen gegeben, was aber in Zeiten eines disruptiven Technologiewandels vorübergehend völlig normal ist. Dann gibt es natürlich noch viele technologische Themen, die wir sehr gut besetzen möchten, wenn Sie etwa an Vernetzung und Smart Home denken; ohne dass wir dabei unser Kerngeschäft vernachlässigen.

**Welche Technologien sind zurzeit die bedeutendsten Markttreiber?**

Ein großer Treiber ist die Vernetzung von Gebäuden. Vor zehn Jahren beispielsweise hatten lediglich 20 Prozent der Haushalte mobile Endgeräte wie Laptops oder Tablets; heute sind es 80 Prozent, und mehr als 90 Prozent haben Internetzugang.

Die Zahl der Vernetzungsprotokolle, die in Gebäuden verwendet werden können, hat sich in anderthalb Dekaden vervielfacht. Es gibt heute mehr als 20 Protokolle für Kommunikation, die in Gebäuden stattfindet. Dies alles ist ein Treiber für neue Produkte und neue Geschäftsmodelle. Ein weiterer Treiber ist das Thema „User-Interface“. War es vor zehn Jahren

noch überschaubar, haben wir es heute mit immer mehr neuen Technologien im Bereich „Mensch-Maschine“ zu tun. Denken sie nur an Sprach- und Gestensteuerungen. Hier lenkt übrigens der Konsumermarkt die Erwartungshaltung unserer Kunden maßgeblich. Der Vielfalt der „Mensch-Maschine-Schnittstelle“

gerecht zu werden, ist eine unserer Herausforderungen, die umfassende Marktchancen bietet.

**Die Vernetzung von Gebäuden ist ja auch im Visier von globalen Multimedialkonzernen. Kann ein Mittelständler künftig da überhaupt mithalten?**

Ich sehe Gira durch aus in der

Lage, hier mithalten zu können. Mit dem G1 haben wir dies beispielsweise in jüngster Zeit bewiesen, und mit dem X1 werden wir unsere Strategie in dieser Richtung erfolgreich fortsetzen. Ich glaube nicht, dass es zu einer von vielen befürchteten Monopolisierung des Marktes kommen wird.

Herr Fromm-Wittenberg. Zu Ihren Aufgaben zählt es, die Strategien, die Ihre Geschäftsleitung entwickelt, mit Leben zu füllen und umzusetzen. Eine davon fokussiert das Smart Home, das ja zum inflationären Begriff geworden ist. Wie definiert Gira das intelligente Haus?

Wir definieren das Smart Home nicht als Einzellösung. Eine schaltbare Steckdose durch ein Smart Phone heißt für Gira nicht Smart Home. Für uns spielt beim Smart Home die Vernetzung der Gewerke untereinander eine tragende Rolle. Sie gilt es miteinander in Einklang zu bringen, um so neuen Nutzen für den Bauherren zu generieren.

**Wenn ein Kunde mit dem Wunsch zu Ihnen kommt, ein Smart Home zu bauen, welche Lösungen bieten Sie ihm?**

Mit „Connected Comfort“ bieten wir ihm z. B. eine ganzheit-

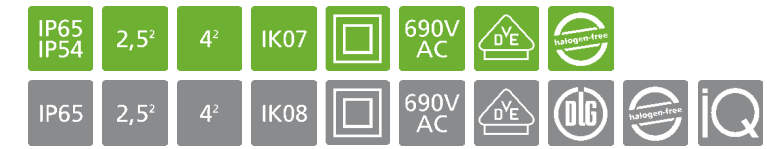


**Neuheit!**



**Abox m und Abox-i m mit metrischen Vorprägungen.**

- 25 neue Varianten (2,5 mm<sup>2</sup> und 4 mm<sup>2</sup>) mit metrische Vorprägungen an den Seiten und im Boden
- Aufnahmepunkte zum Aufstecken der Abox-Klemme in 2 unterschiedlichen Positionen
- Jetzt mit 3 x M20 Einführung bei Abox(-i) m 040
- Rückseite mit Verzahnung für eine sichere Fixierung auf dem Untergrund



**Abox m / Abox-i m - Verbindungsboxen.**  
Flexibilität auf ganzer Linie.





Heute geht es darum, den potenziellen Kunden vom Nutzen eines vernetzten Gebäudes zu überzeugen und ihn gewerkeübergreifend zu faszinieren sowie Orientierung zu geben.

Markus Fromm-Wittenberg

liche Lösung, die die Faszination und den Nutzen eines modernen, vernetzten Gebäudes technisch widerspiegelt. Hier haben wir durchaus noch einen Weg vor uns, aber die ersten Schritte sind wir bereits erfolgreich gegangen. KNX wurde ja vor 26 Jahren erstmals als Europäischer Installationsbus vorgestellt und anfänglich sehr technisch auf dem Markt diskutiert. Heute geht es darum, den potenziellen Kunden vom umfassenden Nutzen eines vernetzten Gebäudes zu überzeugen und ihn gewerkeübergreifend zu faszinieren. Das tun wir mit Connected Comfort und lassen die komplexe Technik hinter Lifestyle-Szenarien völlig verschwinden. Wir möchten die Leidenschaft des Kunden für vernetzte Lösungen durch Nutzen wecken.

**Was verbirgt sich hinter Connected Comfort genau, und welches waren die Beweggründe für die Gründung?**

Connected Comfort ist eine Markenallianz der Hersteller Gira, Miele, Brumberg, Dornbracht, Loewe, Revox, Vaillant und jüngst auch Warema. Diese starken Mar-

ken stehen für die Gemeinschaft. Sie ist aus der Überzeugung heraus entstanden, dass wir eine Vernetzung über die Gewerke hinweg benötigen und für die Realisierung ein Schulterschluss der entsprechenden Partner nötig ist. Mit dieser Markenallianz fokussieren wir uns auf den angesprochenen Nutzen und die Faszina-



Familienunternehmen weisen eine sehr gute Balance zwischen kurzfristigen Interessen und langfristiger Ausrichtung auf, es stehen nicht nur die Geschäftsergebnisse im Vordergrund.

Christian Feltgen

tion moderner Technik, ohne gegenüber dem Bauherrn „technisch“ aufzutreten; auch wenn die Basis KNX und IP sind. Alle Partner der Allianz treiben diese Vernetzung von Gebäuden mit großem Engagement voran. Dieser starke Zusammenschluss versetzt uns in die Lage, dem Endkunden Orientierung zu geben. Bei Connected Comfort arbeiten



wir mit Szenarien. Dem Kunden wird eine kleine Story erzählt, um ihn von den Möglichkeiten der Vernetzung zu überzeugen. Die Umsetzung erfolgt dann über die Connected-Comfort-Service-Partner, die in aller Regel System-Integratoren sind und eine Schlüsselrolle spielen. Darüber hinaus wird das Konzept durch Bera-

tungspartner abgerundet, die aus dem Handwerk kommen – je nach Gewerk.

**Welchen Vorteil hat der Kunde?**

Er bekommt eine ganzheitliche Beratung und Lösung für sein Gebäude oder seine Wohnung. Außerdem kann er aufgrund der Zusammenarbeit aller Partner darauf bauen, dass er am Ende eine opti-

mal aufeinander abgestimmte und seinen Wünschen entsprechende Lösung installiert bekommt.

**Und welche Vorteile hat ein Elektrohandwerker als Partner?**

Unsere Beratungspartner können für sich einen Mehrwert generieren, denn durch die Partner und ihr Know-how werden sie in die Lage versetzt, eine ganzheitliche Lösung anbieten zu können. Dabei empfehlen sie beispielsweise auch Partnerbetriebe aus dem SHK-Gewerk, und diese wiederum empfehlen Elektrofachbetriebe. Es handelt sich also um ein Geben und Nehmen. Gleichzeitig steigern sie die Kompetenz ihrer Unternehmen. Hinzu kommt, dass durch das Netzwerk mehr Aufträge generiert werden.

**Bislang findet man vernetzte Gebäude vornehmlich im Objekt- und im gehobenen Wohnungsbau, wird sich dies in Richtung Standardbau allmählich ändern?**

Es gibt leider immer noch Vorbehalte, dass KNX beispielsweise zu teuer sei; das ist aber oft lediglich eine Frage der Planung. Ich bin überzeugt davon, dass KNX auch das Potenzial hat, sich nach „unten“ hin zu orientieren. Daran muss die KNX-Association weiter arbeiten.

**Meine Herren, wir bedanken uns für das Gespräch mit Ihnen. ■**

[www.gira.de](http://www.gira.de)  
[www.connected-comfort.de](http://www.connected-comfort.de)