

Beruf Systemintegrator

Ihre rechte Hand im Gebäudeautomations-Geschäft

Der Systemintegrator arbeitet in einem vielseitigen Aufgabengebiet. Er benötigt technische und kommunikative Fertigkeiten, ein Auge fürs Ganze und Fachwissen fürs Detail. Partnerschaften mit dem Elektroinstallateur können in langfristig erfolgreiche Geschäftsmöglichkeiten münden. Wir stellen Ihnen den Beruf anhand der Tätigkeit der hbTec AG vor.



| Martin Arnold, Geschäftsführer der hbTec AG, im Showroom in Sursee

Mit dem Aufkommen der Gebäudeautomation ist eine neue Berufsgattung entstanden, jene des Systemintegrators. Er stellt die Verbindung zwischen dem Konsumenten und neuen Installationslösungen her, vereint Aufgabengebiete von Elektroplanern und -installateuren, hat sich darin spezialisiert und kann als «Generalist für Gebäudeautomation» bezeichnet werden. Auf diese Weise ist die hbTec AG in Büron entstanden, gegründet von Martin Arnold und Stefan Birrer, die sich die Geschäftsführung teilen. Sie haben sich vor vier Jahren in diesem neuen Tätigkeitsgebiet niedergelassen und bieten breit gefächerte Lösungen für Automations-, Sicherheits- und Multimedia-Projekte an.

Aufgaben im Bauprojekt

An Aufträge kämen sie über eine Vielzahl von Wegen, erklärt Martin Arnold: «Indem Installateure an Ausschreibungen teilnehmen und eine Offerte für die Programmierung benötigen, über Installateure, mit denen wir eine Partnerschaft pflegen, über Architekten oder Elektroplaner, über unseren Showroom

oder Werbung, die wir direkt an den Endkunden richten.»

In einem Projekt übernehmen sie die Planung, Umsetzung und den Unterhalt der Automations-Komponenten. Sie koordinieren ihre Tätigkeit mit dem Elektroplaner, Installateur und Bauherren, machen Belegungen und bestimmen, wo welche Sensoren und Taster eingebaut werden. Ist die Planung im Interesse des Bauherren, nehmen sie die Programmierung vor, setzen die Komponenten auf, bestellen das Material, beschriften es und übergeben es zusammen mit dem Montagebeschrieb an den Installateur.

Nach der Installation testen sie das System vor Ort, nehmen es in Betrieb und führen mit dem Bauherren und dem Elektroinstallateur eine Schulung durch. Letztere schulen sie, damit sie die erste Intervention bei Steuerungsproblemen übernehmen können, denn sie sind der primäre Ansprechpartner für den Bauherren. Die hbTec AG übernimmt die Wartung, Prüfung, Kontrolle und die Updates an der Anlage.

Vorausschauende Arbeit

Entscheidend bei einem Projekt ist eine gute Planung und Absprache unter allen Beteiligten am Bau. «Wir haben alle unsere Fachbereiche, müssen zusammen viele Aspekte bedenken und untereinander koordinieren», so Martin Arnold.

Im Aufgabengebiet eines Systemintegrators bedeutet dies neben der Umsetzung der vom Bauherren gewünschten Komponenten auch eine mühelose Erweiterung der Installation zu einem späteren Zeitpunkt. «Wir bieten unseren Kunden deshalb ein preiswertes Basispaket an, worin eine einfache Erweiterung zu einem späteren Zeitpunkt berücksichtigt ist. Denn oftmals sind unsere Kunden junge Familien, für die beim Bau oder Erwerb von Wohneigentum die ausführlichste Installation finanziell nicht erschwinglich ist.»

Dieses Vorgehen hat Vorteile für den Bauherren wie auch für den Installateur. Indem die Voraussetzungen für eine einfache Nachrüstung gegeben sind, behält der Elektroinstallateur den Kontakt zum



Mit Winterhalter + Fenner zum Smart Home

Viele Komponenten für ein Smart Home führen wir bereits heute in unserem Sortiment.



- Steuerungen
- Sensoren
- Sicherheits-Komponenten
- Netzwerk-Komponenten
- Entertainment-Komponenten



- Umfassendes KNX-Sortiment



- PV-Anlagen
- Speichersysteme

Einfach und bequem unsere Kataloge anfordern unter www.w-f.ch

Kunden, was in Zukunft immer wichtiger wird. «Wir sehen in diesem Geschäft einen starken Preiskampf. Doch die Kunden sind bereit, in Komfort zu investieren», fasst Martin Arnold die aktuelle Marktlage zusammen. Daraus ergibt sich ein Netzwerk, es entstehen Folgeaufträge und zufriedene Kunden empfehlen Installateure unter Nachbarn und der Bekanntschaft weiter.

Partnerschaft unter Fachspezialisten

Eine erfolgreiche Mund-zu-Mund-Propaganda entsteht bei hervorragend umgesetzten Aufträgen und glücklichen, zufriedenen Kunden. Dies setzt eine gute Planung des Projektes, Auswahl der Produkte und Arbeit bei der Installation voraus, was je länger je anspruchsvoller wird. Denn einerseits sind die Endkunden durch die Medienberichterstattung bestens informiert und haben entsprechend hohe Erwartungen. Andererseits steigen die Anforderungen an die Installationsarbeit und gleichzeitig wächst das Gebiet der Gebäudeautomation rasant. «Es ist eine grosse Herausforderung, alles unter einen Hut zu bringen»,

führt Martin Arnold aus. Demzufolge hat steigende Komplexität bei Automations-Projekten zu einer Spezialisierung der Fachgebiete geführt, weshalb Martin Arnold die Notwendigkeit von guten Partnerschaften zwischen Elektroinstallateuren und Systemintegratoren betont.

«Sind wir in ein Projekt involviert, profitieren der Endkunde und Installateur gleichermassen.»

Der Endkunde erhält eine Installation, die auf dem aktuellsten Stand der Technik ist und einwandfrei funktioniert. Seine Zufriedenheit drückt er dabei gegenüber den Installateuren aus, da diese seine primären Ansprechpersonen sind. Der Installateur wiederum kann durch die Partnerschaft mit dem Systemintegrator ein breiteres Angebot vorweisen, mehr Aufträge ausführen und hat Zugang zum notwendigen Fachwissen. «Neben Automations-Komponenten bieten wir auch sicherheitszertifizierte Anlagen,

Einbruchschutz, Videoüberwachung und Multimedia-Lösungen von der einfachen Musik-Anlage bis zum intelligent vernetzten Fernseher an», erklärt Martin Arnold. «Nicht zuletzt übernehmen wir für unsere Arbeiten die Verantwortung, gewährleisten Betrieb und Garantie und bieten dahingehend dem Elektroinstallateur eine gewisse Sicherheit und Entlastung.»

Berufsprofil

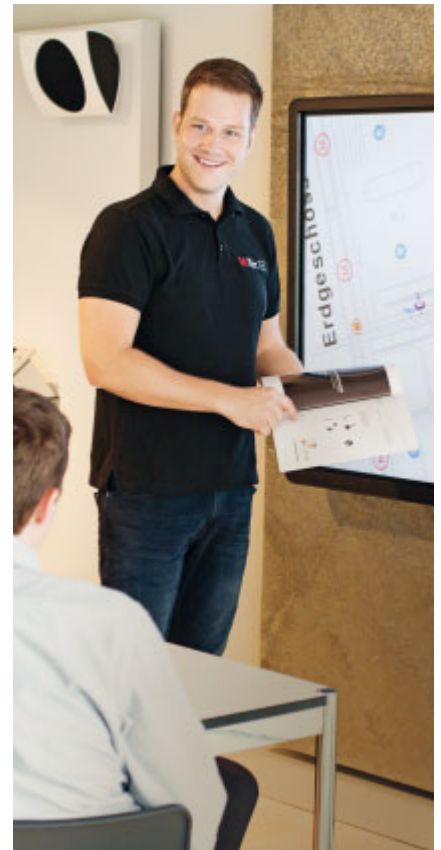
Den Beruf des Systemintegrators zu erlernen, ist über verschiedene Wege möglich. «Ich selber habe ursprünglich Elektroinstallateur gelernt», erklärt er.

Nach der Ausbildung hat er als Planer gearbeitet und war später bei einer Systemintegrations-Firma als Techniker und Projektleiter tätig. «Beim HF Elektrotechniker habe ich schliesslich meinen heutigen Geschäftspartner kennengelernt, der einen ähnlichen Werdegang hat wie ich, und wir haben uns dann entschlossen, uns selbständig zu machen.» Begonnen haben sie zu zweit, heute umfasst die hbTec AG acht Personen.

Die Voraussetzung für diesen Beruf ist für Arnold das Verständnis, wie ein Gebäude und das Zusammenspiel seiner Gewerke funktioniert. Es braucht die Bereitschaft, viel zu kommunizieren, da man ständig in Kontakt mit anderen Fachspezialisten ist. Deshalb ist es wichtig, gut erklären und zuhören zu können. Aufgrund der rasanten Entwicklung dieses Fachbereiches ist es ausserdem notwendig, sich ständig weiterzubilden. «Es ist ein enorm spannender Bereich. Wir werden in Zukunft noch einige Veränderungen sehen. Die Verschmelzung von Gebäudeautomation und Consumer Electronics, das Energiemanagement mit dem Smart Grid oder Sicherheit und Einbruchschutz sind nur ein paar Beispiele.»

Vorschau: Smart Home Lösungen

In der Dezember-Ausgabe präsentieren wir Ihnen, welche Hersteller welche Lösungen anbieten, um ein Eigenheim zu einem «Smart Home» auszurüsten.



| Die hbTec AG koordiniert ihre Arbeit mit dem Elektroplaner, Installateur und Bauherren.



Lesen Sie in unseren bisherigen Berichten alles, was Sie über das «Smart Home» wissen müssen. Die Berichte finden Sie auf unserer Website unter www.w-f.ch.

Definition:

Was ist ein «Smart Home»:

«Smart Home» ist ein Begriff, der die Vernetzung und Fernsteuerung von Geräten und Installationen sowie die Automatisierung von Abläufen in Wohnräumen zusammenfasst.



Warum ein Eigentümer ein «Smart Home» wünscht und wer am Bau beteiligt ist:

Flexibilität, Komfort, Sicherheit, Umweltbewusstsein und Freude am Wohnen treiben Bauherren und Eigentümer dazu, ihr Gebäude zu einem «Smart Home» auszurüsten. Beim Bau sind Architekten, Fachplaner, Installateure und weitere Fachspezialisten beteiligt, die ihre Bedürfnisse untereinander austauschen und ihr Know-how koordinieren müssen.



Von der Zusammenarbeit mit dem Elektroplaner profitieren

Mit seinem Know-how berät der Elektroplaner den Eigentümer, lässt dessen Wünsche mit dem Architekten zusammen in die Planung einfließen und unterstützt den Elektroinstallateur bei der Umsetzung.