

Interview

Gebäude einfach automatisieren

Mit der neuen Gebäudesteuerung Catan

Planen, installieren und betreiben – nur wenn diese drei Disziplinen im Gebäudezyklus von Anfang an ineinandergreifen, entstehen auf Dauer nachhaltige Gebäude. Das Spannende daran: Wir können dies bereits heute umsetzen. Nachhaltige Gebäude, aus unserer Perspektive die Smart Buildings, sind keine Zukunftsmusik mehr. Mit der heutigen Technologie, verbunden mit einer integralen Gebäudeplanung und einem effizienten Gebäudebetrieb, schaffen wir eine nachhaltige Welt für morgen.

Was sich genau hinter dem Thema Gebäudeautomation und unserem Produkt-Highlight Catan verbirgt, erklärt Joachim Ledermann, Market Manager

für Building Technology im Gespräch mit Lena Kuhlmann, Product Marketing Manager Building Technology im Vertrieb Deutschland.

Lena Kuhlmann: Joachim, bevor wir ins Detail gehen, kannst du unseren Leserinnen und Lesern kurz erläutern, warum Phoenix Contact im Bereich der Gebäudeautomation tätig ist?

Joachim Ledermann: Die Gebäudeautomation spielt eine zentrale Rolle bei der Umsetzung der All Electric Society. Sie erhöht die Energieeffizienz durch die intelligente Steuerung verschiedener Systeme und



Der Catan passt mit seinen 6 TE perfekt in das Gebäudeportfolio im REG-Format und jeden Schaltschrank



Lena Kuhlmann und Joachim Ledermann im Gespräch

ermöglicht es, die uns zur Verfügung stehenden Ressourcen optimal einzusetzen. Ohne Gebäudeautomation wäre die Verwirklichung der All Electric Society nicht möglich, da sie der Schlüssel zur Vernetzung von Energieversorgung, Mobilität und Produktion ist und somit eine nachhaltige Gesellschaft fördert.

Lena Kuhlmann: Die Lösung von Phoenix Contact ist Emalytics – die Gebäudemanagementsoftware und ein starkes, wachsendes Produktportfolio für den Gebäudemarkt.

Ein Highlight im Jahr 2024: Catan C1 EN – als Steuerung das Herzstück in jedem Schaltschrank. Er erweitert unser Portfolio für die Gebäudeautomation als erste Steuerung im REG-Format. Wie kam es zu der Entwicklung des Catans?

Joachim Ledermann: Ursprünglich ist das Konzept als Studie gestartet. Der Kundennutzen stand von Anfang an im Fokus, so zum Beispiel die Größe – es musste klein und kompakt sein und in die Standardverteilung passen. Wir hatten das ideale Bild bei der Entwicklung einer Gebäudesteuerung vor Augen, gleichzeitig musste aber auch der Zielpreis, den uns der

„Jeder Kompromiss, den wir gemacht haben, hat das Produkt für den Kunden besser gemacht.“

Markt vorgibt, möglich sein. Der Beginn des Projekts liegt nun bereits vier Jahre in der Vergangenheit. Mit unserer Produktstudie hatten wir sogar die Möglichkeit, bei Herrn Eisert, langjähriger geschäftsführender Gesellschafter aus der Gründerfamilie, vorstellig zu werden und am Ende auch den gefühlten Ritterschlag für die weitere Entwicklung der Steuerung zu bekommen. Nach diesem für uns sehr wichtigen Meilenstein gab es dennoch, wie bei jeder Entwicklung, sehr viele Kompromisse, die wir im Projektverlauf eingehen mussten. Aber ich habe mal zu meinem Vorgesetzten gesagt: „Jeder Kompromiss, den wir gemacht haben, hat das Produkt für den Kunden besser gemacht.“

Lena Kuhlmann: Abgesehen davon, dass anfangs nicht klar war, ob es wirklich eine vollständige Projektentwicklung zu der Idee geben wird, gab es besondere Eigenschaften, die den Entwicklungsprozess maßgeblich beeinflusst haben?

Joachim Ledermann: *Wir wollten die Realität von der Baustelle direkt an die Entwickler weitergeben und haben daher allen Ländern die Möglichkeit gegeben, ihren Einfluss geltend zu machen. Dabei erhielten wir auch charmante Rückmeldungen, wie zum Beispiel von einem Team, das schrieb: „Das ist leider so gut, dass wir keine Ergänzungen machen können.“ Insgesamt waren die Antworten sehr hilfreich. Neben dem Feedback unserer internationalen Kolleginnen und Kollegen haben wir auch Kundenmeinungen in die Entwicklung einfließen lassen. Zusätzlich konnten wir bereits ein Prototypprojekt durchführen, das uns weitere wertvolle Erkenntnisse gebracht hat.*

„Wir wollten die Realität von der Baustelle direkt an die Entwickler weitergeben.“

Gleichzeitig war es eine Gelegenheit, viele interne Produkte zu verwenden. Wenn wir das Gerät aufmachen, sieht man, dass da ganz viel Phoenix Contact drinsteckt. Wir haben eine sehr hohe Wertschöpfung – vieles davon direkt in Deutschland. Mit unseren Standorten Bad Pyrmont und Dresden haben wir ein Kompetenzzentrum für die Gebäudeautomation geschaffen. Vor allem in Dresden lag der Fokus schon immer auf Kundenaufträgen und -wünschen. Die Produktentwicklung hat aber zum Beispiel auch dafür gesorgt, dass eine Idee aus dem Bereich der Printklemmen umgesetzt und somit gleichzeitig vertriebsreif wurde, die wir direkt nutzen konnten.

Lena Kuhlmann: Zu Beginn haben wir die Frage beantwortet, warum Phoenix Contact im Bereich der Gebäudeautomation tätig ist, obwohl unser Schwerpunkt in der Vergangenheit auf der Industrie lag. Diese Entwicklung bringt sicherlich Herausforderungen

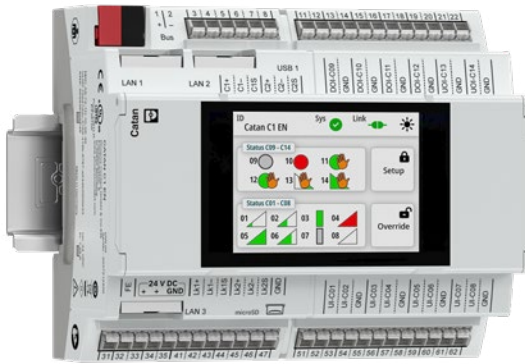
mit sich. Wie habt ihr es geschafft, die unterschiedlichen Vorstellungen der Entwickler aus der Industrie und der Gebäudeexperten auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, um ein erfolgreiches Produkt zu realisieren?

Joachim Ledermann: *Meine Vorstellung eines Technologieprojekts war, dass sie unsere Idee nehmen, einen Lötkolben anschmeißen und los geht's. Aber nein, so geht das nicht (lacht). Wir mussten die Entwickler aus der Industrie abholen und ihnen erklären, wie ein Gebäude funktioniert, da sie die Feinheiten nicht kennen. Wir sprechen hier nicht von Smart Home, sondern von Smart Buildings. Da kann es Strecken von 250 Metern von einer Steuerung zum Erweiterungsmodul geben. In meinem Haus müsste ich überlegen, wie ich das unterbringe, aber auf einem Campus ist das durchaus gängig. Es ging darum, zwei Welten auf einen Nenner zu bringen. Jede Partei, also die Entwicklung, das Produktmarketing, das Market Management und unsere Kundinnen und Kunden, hatte ihre eigene Vorstellung vom Produkt, und darüber musste gesprochen werden, um diese Vorstellungen auf einen gemeinsamen Stand zu bringen. Um realistische Bedingungen zu schaffen, haben wir zusätzlich virtuelle Baustellen ausgesucht. So konnten wir prüfen, ob wir wettbewerbsfähig sind und der I/O-Mix passt.*

Lena Kuhlmann: Wenn man „Catan“ hört, assoziieren viele den Namen mit einem Spiel. Was verbirgt sich dahinter und hat er wirklich etwas mit dem Spiel zu tun?

Joachim Ledermann: *Jain. Es war so, dass der ursprüngliche Name der Studie nicht übernommen werden konnte. Beim folgenden Projektnamen hätte jeder gewusst, was wir vorhaben. Nach langer Diskussion mit vielen Namen, die anderweitig geschützt waren, haben wir uns gefragt, was eigentlich das Ziel mit der Steuerung in der Verteilung ist. Dann war klar, wir besiedeln die Verteilung. So kamen wir auf Catan. Der Name wurde dann überprüft und abgestimmt.*

Lena Kuhlmann: Neben dem Namen habt ihr euch natürlich vor allem Produkteigenschaften überlegt. Was sind deine persönlichen drei Highlights des Catans?



Catan C1 EN mit Display

Joachim Ledermann: Einmal die abnehmbare lokale Vorrangbedienung, kurz LVB. Wir können hier sehr preiswert eine LVB nach außen bringen und wir können sie jederzeit nachrüsten. Es ist eine USB-Schnittstelle, die man einfach wieder reinstecken kann. Sie ist bis fünf Meter verlängerbar und kann mit einem Montagehalter an eine Tür gebracht werden, sodass auch nicht elektrisch eingewiesene Personen das Ganze bedienen können.

Der zweite USP und mein Highlight ist die multifunktionale IO-Ebene, die wir hier haben. Die findest du eigentlich bei keinem zweiten Gerät. Wir haben eine hohe IO-Dichte auf diesen sechs Teileinheiten, kurz TE.

Der dritte USP, da wird es wirklich schwierig, weil dann alle anderen wegfallen. Also, für mich ist die Baugröße der dritte USP. Wir haben hier stringent auf 6 TE geachtet. Alle Elemente, die wir haben, sind auf 6 TE. Sei es der Ethernet Switch, der Catan, die Erweiterungsmodule oder die Energieversorgung.

Lena Kuhlmann: Ein weiteres Produkt-Highlight ist bei dem Prototypprojekt, das du bereits erwähnt hast, entstanden. Ich sage mal: Hier piept doch was. Was hat es damit auf sich?

Joachim Ledermann: Ja, das ist ein gutes Beispiel dafür, dass wir auf eine Entwicklung aus Kundenperspektive geachtet haben und diese durch direktes Kundenfeedback bestätigt bekommen haben. Wir haben uns beispielsweise am Anfang auch mit der Frage beschäftigt, wie man mit einem Wartungs- oder

Servicefall umgeht. Wenn wir uns vorstellen, dass wir bei einer Raumautomation diverse Boxen in der Decke oder im Doppelboden verbaut haben, dann kann die Gerätesuche im Servicefall mithilfe von Plänen langwierig werden. Um die Suche zu vereinfachen, haben wir die Idee, eine akustische Meldung (Lautsprecher) in die Steuerung und die Erweiterungsmodule zu integrieren, umgesetzt.

Während des Prototypprojekts wurde uns diese Funktion vom Systemintegrator während der Inbetriebnahme als immens hilfreich bestätigt. Da die Elektroinstallateure nicht mehr vor Ort waren, konnte der genaue Standort im Feld durch diese Funktion einfach und effizient sichergestellt werden. Dieses Feedback war noch einmal eine Bestätigung für unsere Vorgehensweise mit der frühzeitigen Einbindung von Kundenprojekten und -meinungen.

Lena Kuhlmann: Das klingt nach einem vollen Erfolg! Erzähl uns doch bitte zum Abschluss noch, für welche Zwecke der Catan nun am geeignetsten eingesetzt werden kann.

Joachim Ledermann: Unser Fokus liegt im Zweckbau ab drei Etagen aufwärts. Es spricht aber natürlich nichts dagegen, den Catan auch in kleineren oder mittleren Projekten einzusetzen.

Lena Kuhlmann: Vielen Dank für die spannenden Einblicke in die Produktentwicklung. Der Catan ist ein großartiges Beispiel dafür, wie wir nicht nur aus interner Sicht, sondern auch kundenorientiert in die Produktentwicklung gehen.

Jetzt mit uns Kontakt aufnehmen

Unser Team für die Gebäudeautomation ist gerne für Sie da:

buildingtechnology@phoenixcontact.com

Weitere Informationen finden Sie im Web:

phoenixcontact.de/gebaeude