

EIB: Eine Bestandsaufnahme

Nach vielen Jahren des Einsatzes der EIB-Technologie liegen wichtige Erkenntnisse im Umgang mit dieser Technik vor. Vieles läuft besser als erwartet, andere Bereiche sind noch weniger zufriedenstellend. Dieser Beitrag soll eine kurze Bestandsaufnahme sein und benennt die positiven und negativen Merkmale der einzelnen Vermarktungsstufen.

Der Europäische Installations Bus (EIB) kann 10 Jahre nach seiner Markteinführung mit einer stolzen Erfolgsbilanz aufwarten: Er hat sich als Standard der Gebäudesystemtechnik international am Markt durchgesetzt. Im privaten Wohnbau als auch im Zweckbau konnte er seine Leistungsfähigkeit in puncto Flexibilität und Ökonomie weltweit in über 70.000 Projekten unter Beweis stellen. Dieser Erfolg ist kein Zufall. Über 110 Mitgliedsfirmen aus unterschiedlichen Gewerken wie beispielsweise Elektroinstallation, Heizung-Lüftung-Klima, Information und Kommunikation, Sicherheit und Beleuchtung bilden das Fundament der Entwicklung und Verbreitung des EIB. Neben der Industrie bilden Elektroplaner, Elektrogroßhandel und Elektroinstallateure die Front für die weitere Verbreitung dieser Technologie. Nach 10 Jahren lassen sich Stärken und Schwächen der einzelnen Marktstufen sehr genau analysieren.

■ EIBA

Plus: Die Vorteile der Arbeit der EIBA erfährt der Elektroinstallateur meistens nur indirekt. Das einheitliche Schulungskonzept, die hohen Qualitätsanforderungen an die Produkte und die Normungsarbeit tragen zum großen Erfolg der Bustechnologie wesentlich bei. Es muss der EIBA positiv angerechnet werden, dass sie es geschafft hat, länderübergreifend über hundert Hersteller zentral zu organisieren und einen Standard etabliert zu haben. Auch der Zertifizierungsvorgang neuer Produkte ist im Vergleich zu den ersten Jahren erfreulich beschleunigt worden. Und wer schon mit der EIBA telefoniert hat, weiß den freundlichen Ton und die Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter zu schätzen.

Minus: Viele Elektroinstallateure wünschen sich ein stärkeres Engagement der EIBA in puncto EIB-Marketing. Der Bekanntheitsgrad dieser Technik hätte in kürzerer Zeit den heutigen Stand erreichen

können, wenn die EIBA in herstellerunabhängiger und neutraler Form durch wichtige Medien Bauherren-Informationen geliefert hätte.

■ Hersteller

Plus: Allen beteiligten Herstellern ist es hoch anzurechnen, dass sie sich an der schwierigen Pfadfindung eines genormten Systems aktiv und mit hohen Investitionskosten beteiligt haben. Es ist eine besondere Leistung, in wenigen Jahren ein Produktspektrum zu schaffen, dass fast allen technischen Anforderungen der Elektroinstallationstechnik genügt. Besonders lobenswert ist auch die technische Unterstützung von Elektroinstallateuren über spezielle Hotline-Nummern, selbst außerhalb von normalen Bürozeiten. Der Aufwand der Hersteller, der durch unsachgemäße Handhabung oder unzureichende Kenntnisse der Produkte entsteht, dürfte ein beachtliches Ausmaß erreichen.

Minus: Bei einer Umfrage unter Elektroinstallateuren, die ja letztendlich die Produkte „unters Volk“ bringen sollen, würde sicher die Preisgestaltung ein zentraler Kritikpunkt sein. Dass ein Taster mit exklusivem Design seinen Preis haben muss, wird jeder nachvollziehen können – auch der Bauherr. Das gleiche gilt auch für Geräte, die spezielle Aufgaben übernehmen können, und deren Stückzahl entsprechend geringer ist. Das ein millionenfach produzierter Busankoppler jedoch noch weit über 100 DM kosten soll, ist dem Bauherren kaum noch zu erklären. Ähnliches gilt für Standardprodukte wie Schalt-Aktoren, Jalousie-Aktoren oder Netzteile. Ein weiterer Kritikpunkt ist folgender: Die meisten Kataloge, Faltblätter und Werbeprospekte, die wahrscheinlich von teuren Werbeagenturen kreiert werden, haben sich von den tatsächlichen Erfordernissen der Praxis teilweise weit entfernt, liefern zu wenig sachliche Informationen und bieten dem Elektroinstallateur keine

echte Verkaufshilfe. Ein weiterer Punkt, der für Unmut sorgen kann, sind Gerätefehler, die sich trotz Zertifizierung (bei allen Herstellern) hier und da einschleichen. Diese sind wahrscheinlich daraus abzuleiten, dass bei der Komplexität der Produkte und den Zwängen, neue Komponenten schnell auf den Markt zu bringen, oft keine Zeit mehr für ausreichende Tests bleibt. Das hat jedoch zur Folge, dass sich der Installateur Garantieansprüchen des Kunden stellen muss. Die Industrie tauscht zwar anstandslos das Material, doch wer zahlt die Fahrt- und Arbeitszeitkosten?

■ Planer

Plus: Bei größeren Projekten übernimmt oft nicht der ausführende Elektroinstallateur die Planung der Installation, sondern die Aufgabe wird an ein Planungsbüro übertragen. Der Elektroplaner hat eine schwierige und verantwortungsvolle Aufgabe zu erfüllen. Er muss die unterschiedlichsten Technologien aufeinander abstimmen, Schnittstellen definieren und soll in einer frühen Phase eine möglichst detaillierte Vorplanung erstellen. Das alles hat in enger Abstimmung mit dem Bauherren zu geschehen und unterliegt ständigen Änderungen. Wer dieses Kunststück vollbringt, der hat ein „Plus“ verdient.

Minus: In puncto EIB gibt es bei Planern noch erheblichen Nachholbedarf. Mit dem Wissen „was ist ein Binäreingang / was ist ein Schaltaktor“ ist es nicht getan. Wer eine EIB-Anlage detailliert

ausschreibt, muss auch über fundiertes Wissen verfügen. Die meisten Leistungsverzeichnisse für EIB-Installationen beschränken sich auf die übliche Auflistung von EIB-Geräten samt unsinnig langer Ausschreibungstexte. Letztere blähen das LV nur auf, ihr Informationsgehalt für die Funktionalität der Anlage ist nur sehr gering. Die häufigsten Fehler in Ausschreibungen sind folgende:

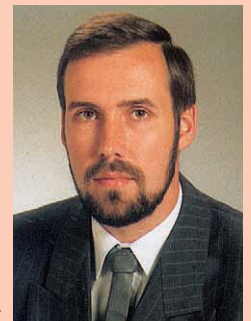
- es werden Geräte ausgeschrieben, die nicht über ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis verfügen
- Tasterschnittstellen werden mit großen Leitungslängen verplant
- die Linienstruktur ist nicht praxisgerecht
- es herrscht eine Monokultur bei der Wahl der Hersteller, was die Funktionalität des EIB einschränkt und die Vorteile eines genormten Systems verspielt.

Der größte Fehler besteht jedoch darin, dass kaum ein LV existiert, das die Funktionalität der Anlage vorschreibt. Warum wird Material und nicht Funktionalität ausgeschrieben? In den meisten LVs sucht man Zentralbefehle, Zeitprofile und Sonderfunktionen vergebens. Hier ist ein Umdenken erforderlich, sonst wird es immer mehr EIB-Anlagen mit „nur EIN-AUS“-Funktionalität geben, für die der Preis nicht gerechtfertigt ist. Dieser Trend verläuft im krassen Gegensatz zu der technischen Entwicklung der EIB-Geräte, die immer komplexere Funktionen zur Verfügung stellen. Wenn der Bauherr manchmal wüsste, was mit seiner EIB-Anlage möglich wäre – müssten viele Planer kalte Füße bekommen.

EIB-SERVICE

ep hilft bei der täglichen EIB-Arbeit

Seit Jahren arbeitet der ELEKTRO-PRAKTIKER intensiv mit Hannes Leidenroth zusammen, um seinen Lesern beim Umgang mit dem Europäischen Installationsbus (EIB) unter die Arme zu greifen. Viele Veröffentlichungen im **ep**, die EIB-Bücher und seine Vorträge auf dem **ep-Forum** haben vielen **ep**-Lesern bei der täglichen EIB-Praxis geholfen. Wie im nebenstehenden Artikel zu lesen ist, hat der EIB noch enormes Entwicklungspotential. Der **ep** unterstützt vor allem Elektroplaner und -installateure jetzt noch direkter. Der EIB-Service unter **www.elektropraktiker.de** erfreut sich wachsender Beliebtheit. Auch die EIB-Beratungsecke auf unseren Messeständen zu den Elektrofachschauen erfreut sich regen Zulaufs.



Hannes Leidenroth betreut den EIB-Service unter ep-online

Großhandel

Plus: Bustechnologie stellt auch an den Großhandel neue Anforderungen. Zum einen sorgen die Preise der EIB-Komponenten dafür, dass sich die Lagerkosten erhöhen, zum anderen sind die Produkte beratungsintensiver als konventionelle Artikel. Darauf hat der Großhandel mit verstärkter Schulungs- und Informationsaktivität reagiert.

Minus: Ein leidiges Thema, das auch schon an anderen Stellen der Fachpresse deutlich kritisiert wurde, ist die Tatsache, dass der Großhandel dem Elektroinstallateur Programmierleistung zum scheinbaren Nulltarif anbietet. Größere Betriebe setzen ihre Großhändler deswegen bereits unter berechtigten Druck. Diese Betriebe investieren in Bustechnik und bilden Fachkräfte aus, um EIB-Projekte professionell abwickeln zu können. Die Billig-Konkurrenz darf hier nicht mit Hilfe der Großhändler-Nulltarif-Lösung den Markt ruinieren, weil die Gebäudesystemtechnik dem Elektrohandwerk seit langer Zeit einen Weg zu mehr Umsatz verspricht. Außerdem steht fest, wen der Bumerang bei einer zunehmenden Zahl von Projekten trifft: den Installateur und nicht den Großhandel. Der Elektroinstallateur sollte sich nicht in die Abhängigkeit des Großhandels begeben, weil der Kunde eine Projektpflege erwartet, kleinere Änderungen bewältigt werden müssen und Gewährleistungsansprüche gegenüber dem Fachbetrieb bestehen. Außerdem darf nicht übersehen werden, dass der örtliche Großhandel oft nur ein oder zwei Hersteller vertritt und somit nicht genügend flexibel projektieren kann.

Arbeitszeitkosten verursachen können.

Minus: Ein dickes Minus muss generell für die Betriebe gelten, die potentielle EIB-Kunden falsch oder gar abweisend beraten, weil sie sich mit dieser Technologie nicht auseinandersetzen wollen. Dabei wird oft übersehen, dass es mittlerweile auch Dienstleistungsfirmen gibt, die in kooperativer Zusammenarbeit mit Elektrobetrieben gute EIB-Anlagen hervorbringen. Ein Betrieb, der heute Umsatz mit Bustechnologie machen will, der findet auch Wege

zum Erfolg. Umgekehrt gibt es viele Betriebe, die den EIB nach dem Motto verkaufen „ist doch alles gar kein Problem“. Sehr problematisch sind jedoch Anlagen, die unfachmännisch und laienhaft projiziert werden. Hier wird viel Kundenakzeptanz verspielt. Bauherren sind gut beraten, sich im Vorfeld mindestens zwei bis drei aussagefähige EIB-Referenzen des Installateurs nennen zu lassen. Der Ruf des EIB könnte noch besser sein, wenn gute Technik anschließend in kompetenten Händen bleiben würde. An dieser

Schieflage sind die Hersteller zum Teil etwas mitschuldig, denn sie schenken den Elektrobetrieben nicht immer reinen Wein ein. Da wird dem Elektroinstallateur auch schon einmal erzählt, er könne eine größere Anlage für ein Bürogebäude direkt auf der Baustelle „Raum für Raum projektieren und gleich testen – ist doch alles gar kein Problem“. Dass solche Tipps nichts wert sind, merkt der Installateur erst, wenn es zu spät ist. Das Material wurde dann zwar versenkt, die rote Karte bleibt jedoch beim ihm. *H. Leidenroth*

Elektroinstallateure

Plus: Ein positives Urteil gilt denjenigen Betrieben, die sich aktiv mit der Bustechnik auseinandersetzen. Sie tragen Investitionskosten, die nicht gerade unerheblich sind. Auch das „Lehrgeld-Risiko“ während der ersten Projekte darf nicht unterschätzt werden. Und selbst wenn der Betrieb gut mit EIB-Technik vertraut ist, kämpft er in der Praxis an vorderster Front mit den Hightech-Produkten der Elektronik-Branche. Diese Produkte sind jedoch nicht immer ganz fehlerfrei oder haben manchmal unerwartete Eigenschaften, die für den Betrieb