



Bei der Waldorfschule Umlandshöhe in Stuttgart läuft ein Sanierungsprogramm, bei dem in mehreren Etappen auch die Regelungstechnik modernisiert wird.

## Anspruchsvolle Regelaufgaben in Kooperation lösen

**Ein Spezialist unterstützt Heizungs- und Lüftungsbauer** ■ Für Standardprojekte und sicher auch ein ganzes Stück darüber hinaus bieten die Regler der Heiztechnikhersteller optimale und einfach zu handhabende Lösungen. Bei Großprojekten sind jedoch meist komplexe Regelsysteme erforderlich, wie sie zum Beispiel Honeywell mit der Marke Centraline anbietet. Der Vertrieb läuft über hoch qualifizierte Partnerfirmen, die den Handwerker in allen Projektphasen unterstützen können.



**K**omplexe Regelaufgaben bei der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik können einen in diesem Bereich nicht spezialisierten SHK-Handwerksbetrieb schnell an seine Grenzen führen. In solchen Fällen bieten sich Kooperationen zwischen Fachbetrieben an. Wie das in der Praxis funktionieren kann, zeigt das Beispiel der Steuer- und

Durch Überwachung von HLK-Anlagen mit der webbasierten PC-Zentrale Arena 2.2 lässt sich die Gesamteffizienz von Gebäuden erhöhen.

Regeltechnik Ulm in Lonsee-Ettlenschieß ([www.sru.de](http://www.sru.de)). Die Firmengründer Jürgen Seitz und Reinhold Eberhardt sind schon 20 Jahre im Bereich Regelungstechnik tätig und haben 1999 den Sprung in die Selbständigkeit mit der Gründung der SRU geschafft. Seitdem wurden etwa 750 Projekte im Umkreis von etwa 100 km um Ulm herum abgewickelt. Ein aktuelles Projekt ist die Waldorfschule Umlandshöhe in Stuttgart, das im Infokasten dargestellt ist.

Zum Leistungsumfang der SRU gehört nicht nur das komplette Angebot rund um die Regelungstechnik, also Beratung, Planung, Projektierung, Montage, Inbetriebnahme und Wartung von Reglern und den zugehörigen

→ REFERENZ

### Waldorfschule Uhlandshöhe

Die Waldorfschule Uhlandshöhe in Stuttgart wurde 1919 gegründet und umfasst mehrere Gebäude: Neben dem Haupthaus gibt es ein Horthaus, ein Gebäude für Sekretariat und Verwaltung, eine Turnhalle, einen Kindergarten, einen Saal- und Seminarbau, ein Mittagshaus und sogar Gewächshäuser. Teilweise sind die Gebäude schon MSR-technisch saniert, weitere Sanierungen sind für die Jahre 2012 und 2014 geplant. Die Baumaßnahmen werden aus Bundes- und Landesmitteln gefördert. Die Versorgung mit Wärme erfolgt zentral über das Kesselhaus. Ein Bussystem vernetzt die Anlage. Zum Einsatz kommen verschiedene Produkte der Firma Centraline.

Bei der Sanierung der Turnhalle Anfang 2011 wurde der alte Schaltschrank ersetzt. Die Anbindung an die bestehende Anlage erfolgte über bestehende Telefonkabel. Eine besondere Herausforderung war der Schaltschrank der Lüftung, dessen Substanz noch in Ordnung war, weswegen man sich nur für die Erneuerung des Regelgerätes entschloss.

Auch bei den Gewächshäusern war eine individuelle Lösung erforderlich. Die Heizkreise wurden über einen Glykolkreis realisiert.

Die Regelung fährt den Heizkreis witterungsgeführt. Zusätzlich hat der Lehrer über einen Handschalter die Möglichkeit, auf die Sollwerttemperatur Einfluss zu nehmen. Dies ist vor allem beim Unterricht im Gewächshaus von Bedeutung, damit der Lehrer die Überwinterungstemperatur für die Pflanzen von 10°C auf Unterrichtstemperaturen um 20°C anheben kann.

In der Heizzentrale kam der Regler Lion zum Einsatz, der modular erweiterbar ist, denn schon während der Projektierung war klar, dass zusätzlich zu den Brennwertkesseln ein Blockheizkraftwerk eingebaut werden sollte. Dieses Vorhaben kam ebenfalls bereits zur Ausführung und die Einbindung des BHKW konnte mit geringen Änderungen an der Verdrahtung erfolgreich abgewickelt werden.

Eine Bedienzentrale, die ebenfalls aus dem Systemhaus Centraline stammt, ermöglicht über eine anlagenspezifische Grafik den Hausmeistern von ihrem Büro aus die Anlage zu steuern und zu überwachen. Treten Störungen oder Probleme auf, hat die Firma SRU auch die Möglichkeit, via Fernwartung über Internet zuzugreifen.

Der BACnet-fähige Raumregler Lynx regelt in öffentlichen und privaten Gebäuden bedarfsgerecht.



**Centraline-Partner erhalten vielfältige Unterstützungen wie Online-Programmierhilfen und eine Profi-Hotline.**

Feldgeräten. Auch der Schaltschrankbau sowie die Einrichtung von Bedienzentralen mit angepassten Grafikoberflächen gehören dazu. Weiterer Bestandteil des Angebots ist bei entsprechenden Kundenanforderungen die Fernwartung, sei es über ein Modem, über GSM oder Internet. Dieses breite Angebot deckt die SRU mit insgesamt neun Angestellten ab.

Das Unternehmen ist eins von rund 400 Centraline-Partnern europaweit. Nachdem Centraline 2004 von Honeywell als unabhängige Marke im Bereich der vernetzten Gebäudeautomatisierung aufgebaut wurde, hat das Unternehmen eine europaweite Infrastruktur mit sorgfältig ausgewählten und entsprechend geschulten Centraline-Partnern aufge-

baut, wovon rund 100 Betriebe allein im deutschsprachigen Raum tätig sind.

Auf einen hohen Ausbildungsgrad der Partner wird großer Wert gelegt, was sich in einem reichhaltigen Schulungsprogramm niederschlägt. Auch der Erfahrungsaustausch unter den Partnern wird regelmäßig bei den Centraline-Treffen gefördert. Im Alltag gibt es für die Partner vielfältige Unterstützungen wie Online-Programmierhilfen für die Regelgeräte oder eine schnelle Profi-Hotline, die bei Schwierigkeiten auf der Baustelle innerhalb kurzer Fristen weiterhilft.

**Lesen Sie hierzu auch das Interview mit Jürgen Seitz auf der nächsten Seite →**

## Das Rohreinfriergerät ROFROST ECO



### Leichtgewicht mit starken Leistungen

ROFROST ECO von ROTHENBERGER: Das Leichtgewicht (nur 11 kg) unter den Rohreinfriergeräten. Die professionelle und umweltfreundliche Lösung für den täglichen Einsatz auf der Baustelle. Einfach und sicher in der Bedienung, wirtschaftlich im Betrieb.



- ▶ Kompakte Bauform
- ▶ Keine kältemittelbedingten Wartungsarbeiten
- ▶ Akustische Einfrierüberwachung und Auftaufunktion
- ▶ Mit einer Hand bedienbare Kältezangen
- ▶ Für Kupfer- und MSR-Rohre von Ø 8-22 mm
- ▶ Für Stahlrohre von Ø 1/16" bis 1/2"

**ROTHENBERGER – Qualität aus Leidenschaft**



## INTERVIEW

Jürgen Seitz ist einer der beiden Geschäftsführer der Steuer- und Regelungstechnik Ulm GmbH & Co. KG in 89173 Ettlenschieß, Telefon (0 73 36) 92 01 71, juergen.seitz@sru.de, www.sru.de

## Ausgangspunkt ist das Fließschema

**Wie die Kooperation im Detail läuft** ■ Wir wollten wissen, wie das Erfolgskonzept funktioniert und wo die Schnittstellen zwischen SHK-Fachhandwerker und Regelungstechniker bei den Kooperationen verlaufen. Hierzu sprachen wir mit Jürgen Seitz.

**SBZ:** Herr Seitz, wenn ein Heizungs- oder Lüftungsbauer vor einem schwierigen regelungstechnischen Problem steht, soll er sich an Sie oder an einen anderen Centraline-Partner wenden. Wie muss man sich diese Zusammenarbeit vorstellen?

**Seitz:** In der Regel ist es so, dass der Heizungs- und Lüftungsbauer in seinem Bereich sehr stark ist, aber bei der Regelungstechnik eher nicht. Er fragt deshalb bei uns einen Schaltschrank und/oder die MSR an. Grundlage für die Zusammenarbeit ist das Hydraulik- oder Lüftungsschema, das wir zunächst mit dem Fachhandwerker zusammen besprechen, damit wir gemeinsam für den Kunden die optimale Lösung finden. Natürlich spielen dabei auch die Ansprüche des Kunden eine wichtige Rolle, ob eine einfache Standardlösung gewünscht ist oder gehobene Klasse, also mit Bedienzentrale, Touch-PC im Schaltschrank und Fernwartung. Nach dieser Besprechung erstellen wir ein detailliertes schriftliches Angebot und treten dann als Subunternehmer des Handwerkers auf.

**SBZ:** Welche Leistungen umfasst Ihr Angebot üblicherweise?

**Seitz:** Es enthält in der Regel den Schaltschrank von der Projektierung über den Bau, die Montage, die Inbetriebnahme und die Wartung. Darüber hinaus bieten wir alle MSR-Komponenten an, also Feldgeräte, Mischer, Fühler und Ventile. Das Partnerunternehmen führt die wasserseitige Montage aus und wir übernehmen die elektrische Installation, Inbetriebnahme, Programmierung und Optimierung der Regelung sowie die Wartung. Bei der Optimierung setzen wir ein mobiles GSM-Modem ein, damit wir auch

vom Büro aus in die Anlage eingreifen können. Das Modem ziehen wir nach der Abnahme ab, sofern keine Fernüberwachung Bestandteil des Auftrags war. Der Handwerker und somit auch sein Kunde kann von uns 100% Leistung im MSR-Bereich erhalten.

Grundsätzlich geht es aber auch umgekehrt, wenn uns ein Betreiber mit der Sanierung des Schaltschranks und der MSR beauftragt. Dann suchen wir einen Handwerker für die Montage der hydraulischen und Lüftungstechnischen Komponenten.

**SBZ:** Wie funktioniert es später mit der Wartung oder anders gefragt: Wo endet die Kooperation überhaupt?

**Seitz:** Da wir mit dem Heizungs- oder Lüftungsbauer auch die Wartung zusammen ausführen, endet die Zusammenarbeit nicht zwangsläufig mit der Abnahme des Projekts. Wenn wir der Subunternehmer sind, tritt aber der Partnerbetrieb weiterhin als erster

**„Der Handwerker kann durch unsere Leistung Aufträge annehmen, die er sonst nicht bewältigen könnte.“**

Ansprechpartner beim Kunden auf. Sollte ein Centraline-Partner einen Wartungsauftrag nicht mehr wahrnehmen können, dann kann ein anderer Partner diesen Job problemlos übernehmen. Erstens ist die Gerätetechnik gleich, weil von Centraline, und auch der Ausbildungsstand der Partner ist vergleichbar, weil Honeywell viel Wert auf die Schulung der Partner legt und ein entsprechendes Angebot zur Verfügung stellt.

**SBZ:** Ab welchen Projektgrößen sind solche Kooperationen interessant?

**Seitz:** Unsere Projekte sind hauptsächlich öffentliche Gebäude. Das fängt bei kleinen Gemeindezentren oder Dorfgemeinschaftshäusern an. Auch die Villa mit Privatschwimmbad gehört durchaus zu unserem Spektrum. Größere Projekte wären denn Schulen, Turnhallen, Erlebnisbäder oder Wohnanlagen. Auch Industriehallen und Fertigungsanlagen rüsten wir gemeinsam mit Handwerksbetrieben aus.

**SBZ:** Wie bauen Sie den Kontakt zu Ihren Kunden aus dem Handwerk auf?

**Seitz:** Am wichtigsten sind die Kontakte, die über unsere Arbeit als autorisierter Centraline-Service entstehen. Wenn der Handwerker den Werkskundendienst in Schönaich anruft, weil bei einem kleinen Kompaktgerät von Centra eine Störung auftritt, die er nicht selbst beheben kann, rücken wir aus. Dabei sind schon manche gute und langfristige Kontakte entstanden. Kaltakquise oder Werbung müssen wir also nicht betreiben, denn wir sind mit unseren 60 bis 70 Projekten pro Jahr gut ausgelastet.

**SBZ:** Was macht diese Art der Kooperation für den Handwerker interessant?

**Seitz:** Er kann Aufträge annehmen, die er sonst nicht bewältigen könnte, denn er kann den MSR-Bereich zu 100% an uns weitergeben. Der Handwerker sowie auch sein Kunde bekommen von uns eine optimal zugeschnittene Leistung und das zu einem – wie ich hoffe – stets vernünftigen Preis.

**SBZ:** Herr Seitz, wir danken für das aufschlussreiche Gespräch. ■