

Foto: GV



Johannes Milde: „Kein Unternehmen kann heute alleine im Markt erfolgreich sein. Dazu braucht es qualifizierte Partner.“

Mit dem Partnerschaftsprojekt „HVAC Solutions Certified Partner“ will Siemens Building Technologies künftig zusätzliche Wachstumspotenziale auf hohem Qualitätsniveau erschließen. Zum Konzept gehören Schulungsangebote, besondere HLK-Applikationen, angebotsunterstützende Planungshilfen, Anwendungsbibliotheken, Dokumentationen sowie Hotline- und Internetangebote. Die Offerte betrifft sowohl das Premiumsegment des Desigo Gebäudeautomationsystems als auch die Plug-and-Play-Produktlinie Synco im unteren Preissegment.

### Marktnähe durch Partnerschaft

Dr. Johannes Milde, Division Head of HVAC Products: „Wenn jemand ein 500m hohes Gebäude in Taipeh automatisieren will, erwartet er, dass Siemens das selbst macht. Wenn jemand Heizungs- und Brenneranlagen industriell herstellt, möchte er, dass die Steuerung im Werk eingebaut wird und er braucht einen Lieferanten wie Siemens, um dieses Produkt mit ihm zu entwickeln. Wenn aber jemand eine Schule automatisiert, möchte er einen Partner, der dicht beim ihm sitzt und ihn mit der besten Technologie versorgt. Diese Marktforderung decken wir am besten mit zertifizierten Partnern ab.“ Zielgruppe für das Partnerschaftskonzept von SBT sind große Anlagenbauer, Systemhäuser, Wiederverkäufer und Installateure, denn sie haben die lokale Präsenz in den Märkten, verfügen über spezielles Branchenwissen und haben aktive Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Planern und Architekten.

Milde: „Unsere Partner sind vorwiegend kleine Systemhäuser mit großer Kunden- nähe, die mit fünf bis zehn hoch qualifizierten Mitarbeitern, zum größten Teil In-

## SBT offeriert Know-how-Transfer

# Mehr Wachstum mit zertifizierten Partnern

Siemens Building Technologies (SBT) bietet jetzt erstmalig ausgewählten Partnerunternehmen Zugang zur jeweils neuesten Systemtechnologie. Dieser Know-how-Transfer, gepaart mit der lokalen Präsenz der Partner und ihrem speziellen Branchenwissen, soll die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse besser bedienen und für schnelleres Wachstum sorgen.

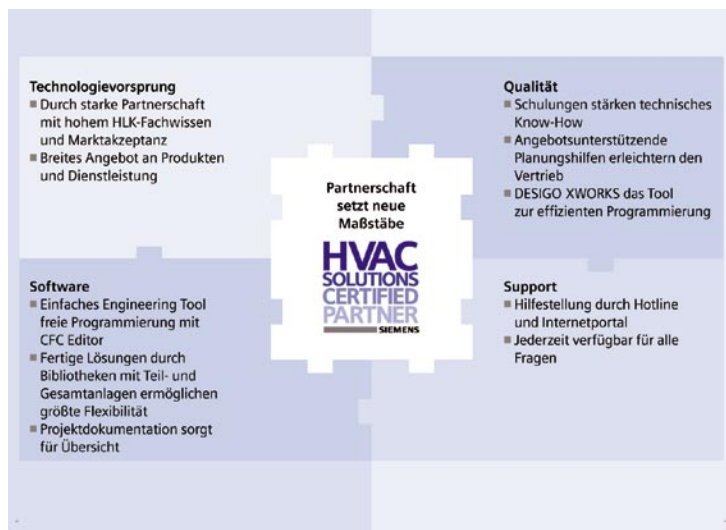
genieure. Neue Möglichkeiten ergeben sich aber auch für das Handwerk, weil die Technologie einfach zu handhaben ist und die Betriebe durch differenzierte Leistungsangebote wachsen können. Denn mit unserem mehrstufig aufgebauten Partnerschaftskonzept können die Systempartner schneller auf Marktentwicklungen reagieren und Kunden zeitnah mit neuesten Technologien versorgen. Daneben sind es die in den Geräten bereits hinterlegten Softwarebausteine mit fertigen Anwendungslösungen, die ein schnelles und leichtes Umsetzen der gestellten Aufgaben erlauben.“ Einfache Projektierungswerkzeuge sollen zudem die freie Programmierung komplexer Aufgabenstellungen ermöglichen. Frei programmierbare Gebäudeleittechniksysteme gab es bisher bei SBT nicht als Produkt, sondern in der Regel nur als Projekt.

### Unterstützung offener Standards

Darüber hinaus können die Systeme mit standardisierten Komponenten kombiniert werden. Milde: „Die Systempartner entscheiden selbst, welche Komponenten sie aus dem Systemangebot von SBT einsetzen. Durch die Unterstützung offener Standards in den Systemen können sie auch auf dem Markt verfügbare Standardkomponenten verwenden und über BACnet, KNX oder LON einbinden.“

### Marktbelebung für Projektgeschäft

Bei SBT geht man davon aus, dass durch die Partner-Initiative eine deutliche Belebung im HLK-Markt einsetzt, die wiederum eine vermehrte Nachfrage nach der gesamten SBT-Produktpalette generiert. Auch für das durch SBT betriebene Projektgeschäft werden positive Marktsignale erwartet. Hier wird SBT künftig die eigenen Stärken und das Engagement bei integrierten Gesamtlösungen und speziellen Branchenlösungen, z.B. für Krankenhäuser, Hotels und Pharmaunternehmen, ausbauen. Dazu zählen unter anderem auch die Konzepte „Total Building Solutions“ (Gebäudeautomation, Brandschutz und Gebäudesicherheit) und „Totally Integrated Power“ (Gebäudeautomation und Energieverteilung), die alle gebäudetechnischen Systeme unter einer Bedienoberfläche zusammenfassen. Hinzu kommen umfassende Dienstleistungen im Bereich des effizienten Einsatzes von Energie. JV ←



Technologie- und Dienstleistungsangebot des SBT-Partnerschaftskonzepts

Foto: Siemens Building Technologies