

Honeywell lanciert neue Marke: Centraline Exklusivvertrieb mit Partnerschaftskonzept

Speziell zur vernetzten Automation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage im Bereich kleiner und mittelgroßer Gebäude hat Honeywell eine neue Marke geschaffen. Unter dem Namen Centraline bietet das Unternehmen die Produkte künftig europaweit exklusiv über ausgewählte Centraline-Partner an.

Jens Bredemeier: Planer und Endkunden wollen für MSR einen Ansprechpartner vor Ort

Kleine und mittlere Objekte weisen im Gesamtmarkt MSR-Technik das größte Wachstumspotenzial auf. „Daher ist es konsequent, dieses Marktsegment mit einem genau zugeschnittenen Produkt zu bedienen“, so Jens Bredemeier, Vertriebsleiter Centraline, Ende Juni gegenüber der TGA Redaktion. Zu diesem Zeitpunkt war die neue Marke Centraline nach circa einjähriger interner Vorbereitungszeit gerade sieben Wochen am Markt. Bredemeier: „Ein MSR-Produkt muss heute viel mehr bieten, als ausgefeilte technische Spezifikationen und Funktionalitäten, um sich im Wettbewerb zu behaupten. Besonders Betreiber und Planer von kleinen bis mittelgroßen Gebäuden sind für die Regelung der HLK-Anlagen auf bedarfsgerechte Systeme angewiesen, die einfach zu bedienen sind und durch zukunftssichere Technikstandards auf lange Zeit erweiterbar sind. Gefordert wird auch ein verantwortlicher Ansprechpartner, der auf alle

Fragen fundiert reagieren kann und 'vor Ort greifbar' ist.“

Vertrieb über Partnerfirmen

Um den Anspruch eines besonderen Dienstleistungs- und Abwicklungsservices im Markt als zusätzliche Eigenschaft einer Produktlinie zu etablieren, ist eine ausgefeilte Vertriebsstrategie erforderlich. Honeywell setzt dazu auf ein Netz ausgewählter, lokal anerkannter Partnerfirmen. Der Planer hat die Wahl zwischen mehreren Partnern – ein Gebietsschutz ergibt sich höchstens indirekt aus der Zahl der Partnerfirmen in ganz Deutschland. Honeywell als Unternehmen bleibt für die anderen Marktteilnehmer dabei im Hintergrund und bedient seine Exklusivpartner mit spezieller Beratung, Marketingunterstützung und exklusiven Tools. Eine Schulungsverpflichtung ist für die Partner obligatorisch.

Systemarchitektur mit LonWorks

Die Systemarchitektur von Centraline ist offen aufgebaut. An die konfigurierbaren Panther-Regler erfolgt die Anbindung der Sensoren und Aktoren konventionell ohne Datenbus. Zur Kommunikation der Panther-Regler untereinander und mit der Arena-Zentrale wird das LonTalk-Protokoll benutzt. So kann von jedem Regler mit Bedienteil busweit auf alle Daten im Klartext zugegriffen werden. Die Arena-Zentrale mit Gebäude-Managementfunktionen kann lokal oder via Internet, LAN-Netzwerk oder per Modemverbindung über einen Standard-Internetbrowser bedient werden. Sie erlaubt den Zugang zu allen Systemdaten. Zudem können Protokolldateien, Statistikfunktionen sowie Grafiktrends zur Überwachung und Optimierung genutzt werden.

Kontakt zum Hersteller

Centraline, Honeywell GmbH
71101 Schönaich
Telefon (0 70 31) 63 74 56
Telefax (0 70 31) 63 74 42
www.centraline.com

Auf der Web-Seite kann man sich in der Centraline-City mit Beispielapplikationen stufenweise bis zum Datenblatt der einzelnen Produkte informieren.

Zur Programmierung greifen die Centraline-Partner auf die systemeigene, windowsbasierte Konfigurationssoftware „Coach“ zurück. Vordefinierte, lizenzkostenfreie Applikationen mit Standardparametern reduzieren den Programmier- und Inbetriebnahmeaufwand. Gleichzeitig liefert Coach automatisch eine Dokumentation mit Verdrahtungsunterlagen, Parameterliste und Funktionsbeschreibung, die bei der Anlagendefinition dynamisch erstellt werden.

Alles aus einer Hand

Die Centraline-Partner – bei den bisher nominierten mittelständischen Unternehmen kommt die Mehrheit aus dem Bereich Schaltanlagenbau mit Schwerpunkt HLK – sollen Beratung, Planung, Installation, Inbetriebnahme und Wartung der Centraline-Produktreihe abdecken. Bredemeier ist sich sicher, dass Planer und Endkunden gleichermaßen vom Partnerkonzept profitieren: „Wir haben uns die Messlatte hoch aufgelegt, um mit gängigen MSR-Vorurteilen aufzuräumen: Unsere Centraline-Systemarchitektur liefert die technischen Voraussetzungen, um bereits im Vorfeld Kosten verbindlich zu benennen und um bei der Realisierung einen termingebundenen und reibungslosen Ablauf zuzusichern.“ Der Vertrieb der Systembestandteile erfolgt über den MSR-Großhandel. JV ←



Foto: Centraline/Honeywell

Centraline-Produktlinie:
Panther-Regler (l), Arena-Bedienzentrale
(hinten), Raumbediengeräte (vorne)