

# Einsatz von Multiroom-Systemen

## Marktchancen für das Elektrohandwerk

Ralf Hanisch

**Der Wunsch nach dem Musikerlebnis daheim beschränkt sich heute nicht mehr nur auf einen Raum. Multiroom-Systeme bieten eine professionelle Lösung. Für Elektrofachbetriebe bieten sich hier vielfältige Möglichkeiten der Profilierung.**

Nachdem die elektrische Grundinstallation durch einen harten Wettbewerb oft keine ausreichende Marge mehr für den Elektrohandwerksbetrieb erwirtschaftet, geht der Trend bei erfolgreichen Elektroinstallateuren seit einiger Zeit hin zur Mehrwertinstallation. Im Wettbewerb können sich diese Betriebe stärker profilieren. Dem Bauherren werden zusätzliche Produktbereiche angeboten. So kann pro Kunde ein höheres Auftragsvolumen erreicht werden.

Neben der EIB-Bustechnik, Photovoltaik-, Alarm- oder SAT-Anlagen rückt auch die installierte Medientechnik ins Interesse dieser Elektrofachbetriebe. Endkunden, die nicht damit zufrieden geben wollen, dass der neue Flachbildfernseher nur »hinter die erste verschließbare Tür« geliefert wird, bieten hinreichend Potenzial für Installationen, die technisch und optisch hochwertig in Haus bzw. Wohnung integriert werden.

### Verschiedene Ansätze möglich

Für den Fachbetrieb aus dem Elektrobereich sind unterschiedliche Geschäftsmodelle für das Erschließen der Multiroom-Märkte denkbar.

Da der Elektrobetrieb in einem frühen Stadium eines Bauvorhaben von den Wünschen des Bauherren erfährt, kann er selbst die Ausstattung mit TV-Technik und/oder Multiroom-Audio-technik anbieten. Dies ist jedoch nur sinnvoll, wenn der betreffende Meisterbetrieb über genügend eigene Erfahrung in der Unterhaltungselektronik



(UE) verfügt oder mit Lieferanten von Audiosystemen zusammenarbeitet, die neben den Produkten auch eine planerische Unterstützung leisten.

Häufig sind Kooperationen von Elektrofirmen mit UE-Betrieben anzutreffen, die sich bereits von früheren Bauvorhaben her kennen und schätzen gelernt haben. Die Schnittstelle zwischen Elektrohandwerk und Unterhaltungselektronik ist je nach Aufgabenstellung im Bauvorhaben unterschiedlich. Das breite Spektrum reicht von der reinen Leitungsverlegung über die Lautsprechermontage bis hin zur Inbetriebnahme.

Mit der Detailplanung des UE-Spezialisten wird frühzeitig sichergestellt, dass alle künftigen Nutzungen in der vom Bauherren gewünschten Qualität realisiert werden können. Zu bedenken sind hier beispielsweise Lautsprecherzahl und -güte für ein Heimkino, Audioleitungen für Küche, Bad oder die Terrasse (Bild 1). Wichtig ist auch der Einsatz von einfachen Bedienelementen, die ihren Nutzen auch ohne Brille und mitgeführte Betriebsanleitung erkennen lassen.

Der Elektrobetrieb schafft typischerweise das Leitungsnetz, welches der UE-Händler oft nicht selbst verlegen kann. Er hat es auch nicht zur Verfügung, wenn der Endanwender, wie so oft, erst kurz vor seinem Einzug im UE-Laden auftaucht und seine Wünsche äußert. Hier zeigt sich der Nutzen einer Kooperation sehr deutlich.

### Verfügbare Produkte und Systeme

Das Spektrum der verfügbaren Produkte und Systeme ist breit gefächert und umfasst einen riesigen Anwendungsbereich. Spezialisierte Fachhändler bieten umfassende Kataloge und die ergänzende Projektunterstützung mit planerischer Hilfestellung.



**Bild 1: Eine frühzeitige Planung sichert den optimalen Ausstattungsgrad**

Ralf Hanisch, Geschäftsführer der mediacraft GmbH, Frankfurt/Main



**Bild 2: Mit dem Raum- und Controlpanel lassen sich neben EIB/KNX-Funktionen auch Audio- und Videosystemen steuern**

Häufig ergibt sich in der Planung der Wunsch nach der gemeinsamen Steuerung von Audiosystemen und gebäudetechnischen Funktionen. Hier gibt es seit einiger Zeit Lösungen, die dies ermöglichen. Das Raum- und Controlpanel (Bild 2) kann in Verbindung mit einem Zusatzgerät Komponenten des Home-Entertainments direkt steuern. Dabei fungiert das Zusatzgerät als zentrale Schnittstelle zwischen einem EIB-System und hochwertigen Audio-/Videosystemen aller gängigen Anbieter (B&O, Sony, Philips etc.).

HiFi-Anlagen wie Tuner, DVD- und CD-Player sowie Fernsehgeräte lassen sich vom Panel einzeln ansteuern oder in Lichtszenen integrieren. Komfortabel ist die Bedienung des Raum- und Controlpanels über einen Infrarothandsender, der bis zu zehn angeschlossene Geräte oder Funktionen ansteuern kann. Besitzer einer HiFi- oder TV-Anlage von Bang & Olufsen haben zudem die Möglichkeit, nicht nur ihre Bang & Olufsen-Komponenten, sondern auch Beleuchtung, Jalousien und viele andere EIB/KNX-Funktionen mit der Fernbedienung »Beo 4« über das Controlpanel zu steuern.

Eine weitere Möglichkeit, Multiroom-Systeme mit der Gebäudetechnik zu kombinieren, bietet eine Lösung von Gira und Revox. Hier wurde eine Steuereinheit in die Schalterwelt integriert. Mit der Displayeinheit M217 und der Bedieneinheit M218 lassen sich Quellenwahl, Lautstärke, Titelanwahl sowie Ein- und Ausschalten realisieren. Diese Bedieneinheiten passen in die vier Schalterprogramme »Standard 55«, »E2«, »Event« und »Esprit« sowie in die Edelstahl-Serien und das Programm TX\_44.

Mit einem EIB-Modul lässt sich die Revox-Audio-Anlage auch mit dem EIB/KNX-Instabus verbinden. Über eine entsprechende Schnittstelle kann die Multiroom-Anlage mit dem Gira HomeServer angesteuert werden. Damit lassen sich beispielsweise bestimmte Lichtszenen mit entsprechenden Musikszenen koppeln.

## Hinweise zur Installation

In der Regel wird für die Lautsprecherleitungen ein Kupferkabel 2 x 2mm<sup>2</sup> bzw. größere Querschnitte verlegt. Alle Räume werden in Stereo verdrahtet. Mono-Anlagen mit einfachen Einbaulautsprechern

beschallen allenfalls einen Hotelflur, jedoch keinen privaten Wohnbereich.

Für die Bedienelemente ist häufig ein Kat.5-Kabel vorgeschrieben. Ein vermeintliches Upgrade auf Kat.6 oder gar Kat.7 ist bei den heute und künftig übertragenen Daten unsinnig. Mehrarbeiten durch zusätzliches Umkonfektionieren bei der Inbetriebnahme gehen zu Lasten der Handelsmarge des Installationsbetriebes.

Oft wird die Bedeutung hochwertiger Lautsprecher für die Klangqualität des Gesamtsystems nicht beachtet. Es gibt ja auch für 15 € einen 60 W-Lautsprecher... Dieser ist aber für Alarmierung und Durchsage optimiert, nicht für entspannende oder lebendige Musikwiedergabe im privaten Wohnumfeld.

Für ein Heimkino lassen sich tonal perfekte Lösungen in Wand und Decke verbauen, den Innenarchitekten freut es, wenn weniger im Zimmer herumsteht.

### Tipps für die Kundenberatung

Für das Verkaufsgespräch zu »Musik für das ganze Haus« kann es hilfreich sein, Analogien aus Bereichen, welche dem Kunden vertraut sind, zu verwenden. Hierfür bietet das Automobil sich hervorragend an.

Die heutigen PKW, auch in der unteren Mittelklasse und der Kompaktklasse, haben ein recht hohes Preisniveau erreicht und stellen für den Käufer eine große Investition dar, welche er sich im Allgemeinen genau überlegt. Obwohl das Auto nur für eine begrenzte Zeitspanne von zehn Jahren und weniger angeschafft wird, wird es um allerlei Komfortkomponenten ergänzt. Es ist üblich das Auto mit einer HiFi-Anlage mit mindestens vier Lautsprechern auszurüsten, viele besitzen CD-Wechsler und MP3-Player.

Das gleiche Bewusstsein kann auch für das Eigenheim geweckt werden. Warum wird das Haus nicht ebenso multimedial vernetzt, so dass Musik zentral verwaltet wird und dann im ganzen Haus zur Verfügung steht? Auch für die Ausstattungsgüte bietet sich die Analogie zum Automobil: Wird die mögliche Flaggsschiffausstattung eines privaten Hauses als »S-Klasse« bezeichnet, bieten Händler wie Mediacraft für unterschiedliche Beschallungssysteme zusätzlich die Auswahl über alle Abstufungen bis hinunter zum »Fahrrad«, der einfachsten, aber später ausbaufähigen Lösung. Dies ist eine sinnvolle Verkaufsunterstützung, damit dem Installationsbetrieb der Kunde nicht verloren geht, nur weil die aktuelle Lösung etwas kleiner ausfallen muss.

Wichtigster Punkt der Beratung ist die Einfachheit der Bedienung: Aus unzähligen Planungsgesprächen mit installierenden Fachhändlern und deren Kunden ist diese Problematik bekannt. Auf dem Tisch liegen XML-Protokolle, Netzwerkadressen, PC-Anbindungen etc. Doch der Endanwender will eigentlich nur eines – ein Musiksystem, das ihm morgens beim Aufstehen auf Knopfdruck zur Verfügung steht – ohne Brille und ohne erst den PDA booten zu müssen. Wenn die ganze Familie den Komfort nutzt und sich später fragt, wie man eigentlich früher ohne ihn ausgekommen ist, dann wurde richtig geplant und installiert. ■

[www.mediacraft.de](http://www.mediacraft.de)