

Die Veränderung als Chance begreifen

Embracing change as an opportunity

Die mit raschen Schritten fortschreitende Digitalisierung der Telefonnetze führt nicht automatisch zu mehr Leistung, Sicherheit oder zu einer größeren Wertschöpfung in der Anwendungstechnik. Dipl.-Ing. Anton Schneider, Geschäftsführer der Schneider Steuerungstechnik GmbH, erklärt, wie der Hersteller von Aufzugsteuerungen die Umstellung der Telefonnetze als Chance sieht und warum er eine Partnerschaft mit der MS Mikroprozessor-Systeme AG (MS-AG) eingegangen ist.

Herr Schneider, wer sind Ihre Kunden und was bietet die Schneider Steuerungstechnik GmbH?

Schneider: Unsere Kunden sind typisch mittelständische Unternehmen des Aufzugbaus. Handwerksbetriebe, die Aufzüge konzipieren, einbauen und auch instandhalten. Unsere Stärke ist die Lieferung von hochwertigen Komplettsystemen. Wir bieten unseren Kunden stets ein „Rundum-Sorglos-Paket“, das sie bei der Komponentenauswahl entlastet und eine hohe Qualität garantiert.

Wenn Sie schon ein „Rundum-Sorglos-Paket“ liefern, wieso noch eine Partnerschaft mit der MS-AG?



Dipl.-Ing. Anton Schneider, Geschäftsführer Schneider Steuerungstechnik

Schneider: Bislang hat uns eine wesentliche Komponente gefehlt: ein System, das neben dem geforderten Notruf einen schnellen Fernzugriff auf die Steuerung ermöglicht. Zusätzlich sollen Meldungen aus unserem elektronischen Aufzugswärter sowie Ereignisse und Statusinformationen aus der Steuerung mit dem Ziel übertragen werden, unseren Kunden die gewonnenen Daten für ein Aufzugs-, Störungs- und Qualitätsmanagement zur Verfügung zu stellen,

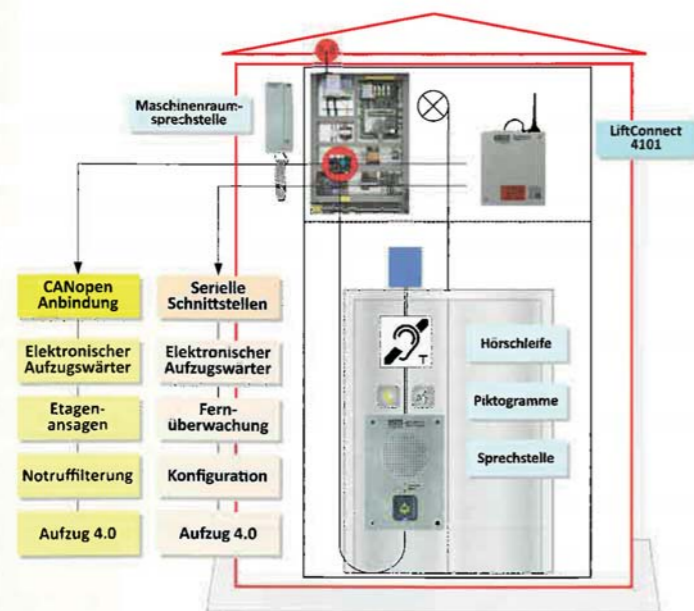
Welche Lösungen haben Sie bisher Ihren Kunden angeboten?

Schneider: Wir haben bisher lediglich unsere Steuerungen und Tableaus für das vom Kunden vorgesehene Notrufsystem vorbereitet. Unsere Kunden mussten vor Ort die Montage, Verdrahtung und Konfiguration der Notrufeinrichtung selbst vornehmen.

Welche Argumente zählen aus Ihrer Sicht für Kunden und Betreiber?

Ein Prinzip-Schaltbild
A schematic diagram

MS LiftConnect 4101 – Mobilfunk-IP



The rapidly advancing digitalisation of the telephone networks is not automatically leading to more performance, safety or to greater value addition in user technology. Anton Schneider, managing director of Schneider Steuerungstechnik GmbH, explained how the manufacturer of lift controls sees the conversion of the telephone networks as an opportunity and why he entered into a partnership with MS Mikroprozessor-Systeme AG (MS-AG).

Mr Schneider, who are your customers and what does Schneider Steuerungstechnik GmbH provide?

Schneider: Our customers are typical SME lift builders, handcraft businesses that design, install and also maintain lifts. Our strength is supplying high quality complete systems. We always provide our customers with an all-included service package, which relieves the burden on them when selecting components, and guarantees high quality.

If you already provide an all-included service package, why still enter into a partnership with MS AG?

Schneider: Up to now we lacked an important component a system that in addition to the emergency call required provided fast remote access via a joint data connection. Moreover, reports from our electronic lift attendant and events and status information from the control are to be transmitted in order to provide our customers with the data acquired for lift, malfunction and quality management.

What solutions have you provided your customers so far?

Schneider: So far we have only prepared our controls and panels for the emergency call system planned by the customer. Our customers had to carry out the assembly, wiring and configuration of the emergency call installation on the spot themselves.

What arguments pay off from your point of view for customers and operators?

Schneider: We see the biggest advantage in being able to provide immediate, comprehensive assistance. As the lift control manufacturer, we can already provide support with our expertise during start-up of the lift control. If necessary, we provide a connection to the control, read out the memory, analyse any irregularities and intervene to help. In this way we can support our customers during the entire service life of the lift.

Schneider: Wir sehen den größten Nutzen darin, dass wir in der Lage sind, sofort und umfassend zu helfen. Schon während der Inbetriebnahme einer Aufzugsteuerung können wir als Hersteller der Aufzugsteuerung mit unserer Kompetenz unterstützen. Wir stellen bei Bedarf eine Verbindung zur Steuerung her, lesen Speicher aus, analysieren mögliche Unregelmäßigkeiten und greifen helfend ein. So können wir unsere Kunden während der gesamten Laufzeit der Aufzuganlage unterstützen.

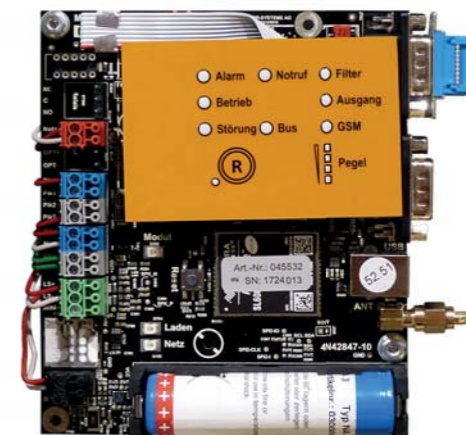
Was haben Sie noch anzubieten, Herr Schneider, um Kunden und Betreiber zu überzeugen?

Schneider: Wir bieten die ständige Überwachung des Aufzuges durch unseren integrierten elektronischen Aufzugswärter an. Ein echter Betreiber nutzen, da sich dadurch die Prüfpflicht auf bis zu 4 Monate erweitern lässt. Nimmt der Kunde unser Angebot an, schalten wir den kompletten Funktionsumfang frei, verdrahten und testen das System. Wir konfigurieren alle Notruffunktionen und Systemmeldungen, wie Netzausfall, Akkustörung, Restkapazität und zyklische Testanrufe an die Leitstelle des Kunden. Das System bietet die Möglichkeit, Meldungen und Statusinformationen aus der Steuerung an eine Datenbank zu senden mit dem vorrangigen Ziel, aus den gewonnenen Daten Rückschlüsse für vorbeugende Maßnahmen zu ziehen und nicht zuletzt eine ständige Qualitätsverbesserung zu erreichen. Interessierten Kunden stellen wir unser Servicetool „LiMon“ zur Verfügung, das den Fernzugriff auf unsere Steuerungen LISA10 und LISA20 ermöglicht.

Welche Empfehlungen geben Sie den Lesern auf den Weg?

Schneider: Die bereits begonnene Umstellung der Fernmeldenetze auf IP-basierende Techniken erfordert in vielen Fällen eine Neuinstallation von Aufzugsnotrufsystemen. Die Chance, einen echten Mehrwert und eine zukunftssichere Lösung durch Installation eines innovativen Aufzugs-Control-Systems zu erzielen.

Das Interview führte Achim Grabsch, Konzept G GmbH, München



Das Produkt MS LiftConnect
The product MS LiftConnect

What else can you provide, Mr Schneider, to convince customers and operators?

Schneider: We provide continuous monitoring of the lift with our integrated electronic lift attendant. This is of real benefit to operators, since as a result the inspection obligation can be extended by up to four months. If the customer accepts our offer, we activate the entire functional scope, wire it up and test the system. We configure all emergency call functions and system reports, such as network breakdown, battery malfunction, residual capacity and cyclical test calls to the customer control centre. The system provides us with the opportunity to send reports and status information from the control to a database with the primary goal of obtaining clues from the data acquired for preventive measures and not least, achieving continuous quality improvement. We provide interested customers with our service tool „LiMon“ that facilitates remote access to our controls LISA10 and LISA20.

What can you recommend our readers?

Schneider: The conversion of telecommunications networks to IP-based technologies already underway requires in many cases re-installation of lift emergency call systems. This represents the opportunity to achieve genuine added value and a future-safe solution by installing an innovative lift control system.

The interview was conducted by Achim Grabsch, Konzept G GmbH, Munich.

www.lisa-lift.de
www.ms-ag.de