

# Seit 15 Jahren auf Erfolgskurs

Innoxel System AG feiert dieses Jahr ihr 15-Jahr-Firmenjubiläum. 2001 gründete Stefan Wild das Unternehmen und entwickelte die ersten Baugruppen zum Gebäudeautomationssystem NOXnet. Seither hat Innoxel das System laufend ergänzt und den neuen Anforderungen angepasst. Der Einmannbetrieb hat sich zum erfolgreichen Kleinunternehmen entwickelt.

**Herr Wild, vorab will ich Ihnen zum Firmenjubiläum und zum Erfolg mit Ihrem Gebäudeautomationssystem NOXnet gratulieren! Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, ein Bussystem zu entwickeln?**

*Stefan Wild:* Ausschlaggebend waren wohl meine Bequemlichkeit und Begeisterung für Automatisierungstechnik. Wir lebten damals in einer Wohnung mit grossen Fensterfronten, und ich ärgerte mich jedes Mal, wenn ich die schweren Lamellenstoren von Hand auf- und runterkurbeln musste. Klar, motorisierte Storen hätten uns einen Teil der Arbeit abgenommen, was aber, wenn wir verreisen wollten? Es gab ja damals noch keine schlaun und komfortabel zu programmierenden Storensteuerungen. Und meine Vorstellung war immer, dass man – wenn schon – Licht, Storen und andere Verbraucher nicht nur automatisieren, sondern auch kombinieren können sollte.

Ich arbeitete damals in der Industrie-elektronik und studierte berufsbegleitend Elektrotechnik. Dort lernte ich CAN (Controller Area Network) kennen, diesen international standardisierten Bus, der vor allem in der Automobilindustrie eingesetzt wird. Als Diplomarbeit entwickelte ich mit diesem Bus ein I/O-Modul, über das wir im Betrieb kabelverarbeitende Maschinen mit Peripherie-Geräten vernetzen konnten. Eine faszinierende Aufgabe, während der ich mich mit den unschlagbaren Vorteilen dieser Bustechnik vertraut machen konnte. Ich sah genau vor mir,

wie ich mit dieser Technik ein einfaches, zuverlässiges Gebäudeautomationssystem entwickeln könnte – das den Komfort und die Sicherheit im Haus erhöhen und «mein Storenproblem» lösen würde.

Powerline-Systeme von Anfang an aus. EIB war in der Industrie gänzlich unbekannt, aber im Bereich Gebäudeautomation wurde diesem Standard eine rosige Zukunft prognostiziert. Im Gespräch mit Elektroinstallateuren stiess ich aber immer wieder auf Aussagen wie «zu teuer», «zu kompliziert» und ich hörte vom Ärger mit der Bauherrschaft, weil es auch für kleinste Anpassungen einen externen Spezialisten brauchte. Dazu kommt, dass für die Konfiguration Lizenz- und Schulungskosten anfallen.

Genau das wollte ich nicht. Meine Idee war, dass der Elektroinstallateur



Stefan Wild erzählt, weshalb er selber das Gebäudeautomationssystem NOXnet entwickelt hat.

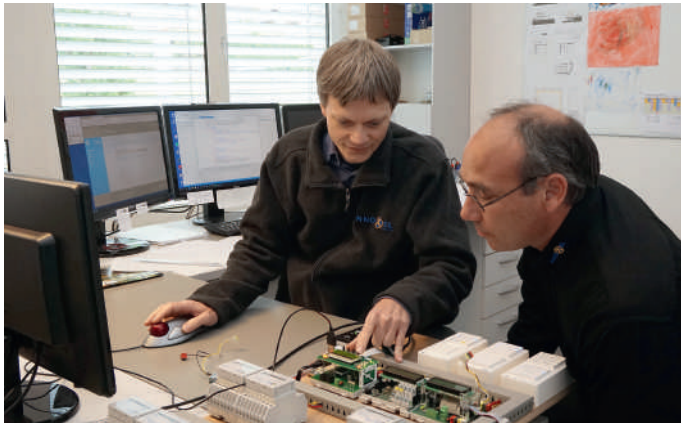
**Ja, aber weshalb ein eigenes System? Vor 15 Jahren gab es doch auch schon andere Anbieter und vor allem EIB, das heutige KNX?**

Ich komme nun einmal aus der Industrie, wo höchste Anforderungen an Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit erfüllt werden müssen. Deshalb schloss ich für meine Anwendung Funk- und

ein überblickbares System erhält, das er selbst, ohne Programmierkenntnisse, mit einer kostenlosen PC-Software konfigurieren konnte. Das sollte auch für die Bauherrschaft gelten: Wer Freude an der Technik hat, im Internet surfen und eine Computermaus bedienen kann, sollte in der Lage sein, die Automatisierung des Eigenheims selbst zu

konfigurieren und bei Bedarf anzupassen. Und ich muss gestehen, dass mich EIB auch von der Technik her nicht voll überzeugte, und zwar nicht nur wegen der niedrigeren Datenübertragungsgeschwindigkeit. Mir schien auch die Trennung der Spannungsversorgung und des Datensignals, wie bei CAN, für den Wohnbereich sinnvoller zu sein.

**Wie ging es weiter? War Ihr System bei der Firmengründung überhaupt schon irgendwo in Betrieb?**



Jörn Rohrbach, Entwicklung, und Rolf Schmid, Projektleiter, testen eine neue Funktion auf Praxistauglichkeit.

Als wir im Jahr 2000 eine Wohnung im Rohbau kauften, musste meine Idee sehr schnell ganz konkret werden. Ich bestellte die nötigen Leiterplatten und Bauteile und bestückte zu Hause die ersten Prototypen. Der Elektriker änderte im letzten Moment die Leitungsführung, weil ursprünglich – wie leider üblich – eine konventionelle Elektroinstallation vorgesehen war. Auch zwei Kollegen hatten zu der Zeit laufende Bauprojekte, glaubten an mich und liesen beide mein System einbauen. Ich hatte also innert kurzer Zeit bereits drei Referenzobjekte, die ich Interessierten zeigen konnte. Zudem hatte ich im Rahmen eines Nachdiplomstudiums die Idee zur Firmengründung bereits konkret bearbeitet. Der Businessplan schien die Bank und die Berater zu überzeugen, die mich dank des NDS als Start-up-Firma unterstützten. Gleichzeitig hatte ich in meiner Partnerin ein weiteres «kaufmännisches Gewissen».

**Wie sind Sie denn zu weiteren Kunden gekommen und zu den nötigen Baugruppen? Sagen Sie nicht, Sie hätten sie in Ihrer Garage hergestellt ...**

... fast, es war keine Garage, aber ein dunkler Raum in einer Kellerwohnung,

in die ich mich bei einem Kollegen einmieten konnte. Die ersten Baugruppen habe ich effektiv von Hand gelötet, ich erinnere mich gut an die erste Serie Buskoppler, die 1000 Stück umfasste. Ich wollte ab Lager liefern können, wenn jemand bestellen sollte. Und das war relativ bald der Fall. Wenn ich nicht produzierte oder weiterentwickelte, besuchte ich immer wieder Elektroinstallateure. Die hatten zwar nicht auf mich gewartet, wurden aber immer dann hellhörig, wenn sie erfuhren, dass sie NOXnet selbst einbauen, konfigurieren und pflegen konnten. Vorausblickende Bauherren schreckte auch der geringe Mehrpreis nicht ab, wenn sie ihn mit dem zusätzlichen Komfort und der späteren Flexibilität abwogen.

**Wenn ich mir die als Referenz aufgeführten Installateure auf Ihrer Homepage ansehe, haben Sie inzwischen viele überzeugt.**

Ja, tatsächlich, wenn einer unser System einmal eingebaut hat, versucht er auch beim nächsten Objekt, die Bauherrschaft von unseren Vorteilen zu überzeugen. Schliesslich haben alle mehr davon. Dank der Flexibilität eines Bussystems kann der Installateur Anlagen auch leicht erweitern, ändern und Kundenwünsche einfach erfüllen. Viele Installateure setzen NOXnet sogar in ihrem Eigenheim ein, sie sind auf unserer Referenzliste in Fettschrift aufgeführt. Für mich ein erfreulicher Beweis, dass unser System auch die Profis aus der Praxis wirklich überzeugt. Unsere Qualität und Zuverlässigkeit wird sehr geschätzt, das höre ich von Installateuren immer wieder.



Brigitte Graber, Kommissionierung, und Thomas Feller vom Verkauf überprüfen Tableaumaterial und Taster vor der Auslieferung.

**Sie liefern also immer an den Elektroinstallateur?**

Ja, und an diesem Geschäftsmodell wollen wir festhalten. Es gibt ja Mitbewerber, die direkt an die Bauherrschaft verkaufen – da bleibt dem Installateur häufig nur, Geräte ohne Mehrwert einzubauen, und die undankbare Aufgabe, auftretende Probleme zu lösen. Das überzeugt auch mich nicht. Bei uns erhält der Elektriker alles aus einer Hand, kann alles selber machen oder, gerade wenn die Zeit knapp wird, auf uns zurückgreifen. Weil wir Hardware und Software selbst herstellen, können wir stets rasch und kompetent unterstützen.

**Wie geht es weiter? Sie haben ja kürzlich die dritte Generation «Master», die zentrale Steuerungseinheit auf den Markt gebracht?**

Ja, sehr erfolgreich übrigens, die erste Serie war innert Kürze ausverkauft. Dank unserer Unabhängigkeit und dem direkten Kontakt mit unseren Kunden können wir rasch auf neue Anforderungen eingehen und die Arbeit des Elektroinstallateurs weiter aufwerten. Heute ist es ja so, dass sich bei vielen Um- und Neubauten ein Bussystem sozusagen aufdrängt. Einerseits wegen der hohen Anzahl Verbraucher, der vielen unterschiedlichen Lichtquellen, die gedimmt werden sollen, und andererseits will der Endkunde heute einfach alles auch von auswärts steuern können. Das schlägt sich in unserem seit Monaten erfreulich hohen Auftragsbestand nieder. Mit anderen Worten: Wir blicken zuversichtlich in die Zukunft und freuen uns auf die nächsten 15 Jahre. ■