

Spezial

SmartHome-Systeme

15 Die Zukunft des SmartHome

Was können aktuelle SmartHome-Systeme leisten? Wir haben bei Herstellern nachgefragt, wo die (Entwicklungs)-Reise hingeht.
Fiona Kellner

21 Energieeinsparung

Dieser Hersteller hat seinem Energiemanagementsystem ein Software-Update verpasst.

22 Smarte Garagen- und Sektionaltore

Eine neue Technik ermöglicht die Bedienung von Garagen- und Sektionaltoren via Sprachsteuerung.

24 Automatische Außenbeschattung

Dieser Hersteller hat eine automatische Außenbeschattung, die nachhaltig und effektiv ist.



Wie zukunftsfähig ist SmartHome?

Smarte Haussteuerungen sind nicht mehr wegzudenken. Sonnenschutz wird – auch nachträglich – mit Motoren und smarter Sensorik ausgestattet. Sicht & Sonnenschutz hat bei Herstellern nachgefragt, wie groß das Marktpotenzial ist und was die Zukunft noch bringen kann.

Kunden stellen heutzutage eine ganze Reihe an Anforderungen an SmartHome-Systeme – mit unterschiedlichen Prioritäten. „Diese reichen von einer einfachen Installation – am besten Plug & Play – über Kompatibilität zwischen Komponenten verschiedener Hersteller, intuitive Einrichtung und Bedienung, höchste Zuverlässigkeit und Sicherheit, was Benutzung und Datensicherheit betrifft, bis hin zu einer attraktiven Benutzeroberfläche“, erläutert Frank Haubach, Vorsitzender des Fachausschusses Automation innerhalb der Industrievereinigung Rollläden-Sonnenschutz-Automation (IVRSA). „Und das alles soll natürlich in einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis daherkommen.“

Veränderung der Anforderungen

Während Aspekte wie Zuverlässigkeit nach wie vor im Mittelpunkt der Nutzer stehen, sind weitere Aspekte hinzugekommen. „Viele Nutzer sind sehr sensibel, was den Umgang mit ihren Daten angeht. Großes Potenzial für die Branche sehe ich im Energiesparpotenzial, das durch SmartHome-Lösungen entsteht, und darin, diese den Endverbrauchern noch stärker aufzuzeigen.“ Durch automatisierten Kälteschutz im Winter sowie sommerlichen Wärmeschutz würden sich erhebliche Einsparpotenziale umsetzen lassen.

Andreas Habermehl, Geschäftsführer Technik & Berufsbildung beim Zentralverband der deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) ergänzt: „Nicht zuletzt durch die mit der Energiewende einhergehende Sektorkopplung und die Zunahme an Zukunftstechnologien wie PV-Anlagen,

Speichern und Wärmepumpen kommen immer mehr Anwendungen und Funktionalitäten hinzu, die in bestehende System eingebunden werden müssen.“

Der ZVEH habe daher bereits im Jahr 2021 den neuen Beruf Elektroniker/-in

Home-Systemen. Das merken auch Sonnenschutzhersteller wie Coulissee aus den Niederlanden. „Immer mehr Verbraucher nutzen ihr Smartphone oder ihren Sprachassistenten, um intelligente Geräte zentral zu steuern. Dabei ver-



Viele Nutzer sind sehr sensibel, was den Umgang mit ihren Daten angeht.“

Frank Haubach, Vorsitzender Fachausschuss Automation, IVRSA

für Gebäudesystemintegration eingeführt. „Dieser ist explizit auf das Thema Vernetzung spezialisiert“, sagt Habermehl gegenüber Sicht & Sonnenschutz.

Grundsätzlich steigt die weltweite Nachfrage nach intelligenten Smart-

wenden sie beliebte SmartHome-Plattformen wie Apple Home, Google Home, Amazon Alexa und Samsung Smartthings“, sagt Bas Klein Tuente, Engineering Manager bei Coulissee. „Und dieses System entwickelt sich rasant weiter.“



Der Wohnbereich mit automatisierten Rollläden von Becker-Antriebe.

SmartHome-Nutzung via Handy

Stefan Ruf, Produktlinienmanager Smart Building Solutions bei Warema, betont, dass für den SmartHome-Nutzer mehrere Aspekte im Fokus stehen: „Dazu zählen eine lange Lebensdauer, vielfältige Funktionen sowie eine verlässliche und kompetente Unterstützung bei Problemen.“ Außerdem sind die Kompatibilität mit anderen Herstel-

lern und hoher Datenschutz für Endverbraucher von großer Bedeutung.

Veränderung der Anforderungen

„Früher ging es in erster Linie darum, das Sonnenschutzprodukt mit einer Fernbedienung zu bedienen“, fügt Ruf hinzu. „Heute steht die Vielfalt an Steuerungsmöglichkeiten im Mittelpunkt: Sei es per Smartphone, per Sprachsteu-

erung oder auch gänzlich autonom per Sonnenautomatik.“

Wo früher aufwendig mehrere Zeitschaltuhren, Steuerungen und Sensoren miteinander zu verdrahten waren und ein Fachmann für die Programmierung benötigt wurde, reiche heute eine funkbasierte SmartHome-Zentrale. „Sie wird mit dem Router verbunden und fertig. Ohne Schmutz, ohne Lärm und kinderleicht in der Bedienung“, betont Dirk Geigis, Projektleiter Kommunikation bei Somfy. Dort sei Interoperabilität ganz entscheidend. „Produkte mit dem Label SmartHome-ready von Somfy und unseren Partnerunternehmen legen dank des modularen Aufbaus eine verlässliche Basis für flexible Erweiterungen und sorgen für Entscheidungssicherheit im komplexen SmartHome-Umfeld“, erklärt Geigis weiter.

Schwerpunkt Meinung

Welche Neuerungen fordern der Fachhandel und die Endkunden?



Frank Haubach, Vorsitzender Fachausschuss Automation in der IVRSA: Für Endkunden soll SmartHome Komfort bringen, täglich Spaß machen und für Erleichterung im Alltag sorgen. Die gewerkeübergreifende Vernetzung von Komponenten unterschiedlicher Hersteller bietet hier Chancen. Außerdem dürfte der neue Funkstandard Matter dazu beitragen, das Bedürfnis nach SmartHome-Lösungen weiter zu steigern. Für Fachbetriebe ist es wichtig, dass die Lösungen schnell und einfach zu montieren und in Betrieb zu nehmen sind.



Andreas Habermehl, GF Technik & Berufsbildung, ZVEH: Das Angebot an steuerbaren Geräten und Anwendungen ist immens gewachsen. Die Industrie reagiert damit auf die wachsende Nachfrage der Verbraucher. Wirklich smart sind Anwendungen jedoch nur, wenn die Produkte und Geräte in der Lage sind, miteinander zu kommunizieren. Neuerungen sollten eine Schnittstelle zu anderen Anwendungen haben und somit leicht einzubinden sein.



Dirk Geigis, Projektleiter Kommunikation, Somfy: Da sich im Laufe der Zeit die Bedürfnisse im Wohn- und Lebensstil ändern, sollte ein SmartHome-System dem Wunsch nach größtmöglichen Freiheiten und Einfachheit im täglichen Gebrauch entsprechen. Mit Tahoma Switch von Somfy lassen sich bis zu 200 Funkprodukte zu persönlichen Wohnszenarien verknüpfen und bequem per App oder Sprachassistent steuern.



Stefan Ruf, Produktlinienmanager Smart Building Solutions, Warema: Hier ist die Anforderung ganz klar: einfache Möglichkeiten der Vernetzung mit anderen Herstellern – auch in der Sonnenschutzbranche.

Hohe Technikstandards

Haubach führt weiter aus: „Die Lösungen haben – was die Breite des Markts angeht – mittlerweile einen sehr hohen technischen Reifegrad und sind für Monteure wie auch Nutzer einfacher in der Anwendung geworden.“ In den vergangenen Jahren seien unterschiedliche Trends zu beobachten: Zum einen würden Hersteller versuchen, immer mehr Gewerke aus einer Hand anzubieten – vom Rollladenantrieb über die WLAN-Kamera bis hin zum Heizungsstellantrieb. Zum anderen gebe es offene Funkstandards, bei denen viele Geräte unterschiedlicher Hersteller miteinander kompatibel sind, sowie einige SmartHome-Zentralen, die unterschiedliche Funksysteme integrieren und so für Kompatibilität sorgen.

„Alle Systeme haben ihre Vorteile, sodass der Kunde nach seinen persönlichen Vorlieben entscheiden kann“, sagt Haubach. All das trage zur weiteren Verbreitung von SmartHome bei.

Nutzung von SmartHome wächst

Der Sonnenschutzhersteller Coulisse geht davon aus, dass bis zum Jahr 2027 weltweit voraussichtlich 29 Prozent der Haushalte (675 Millionen) mit Smart-