Wohlfühlklima auf Knopfdruck

Automatisierte Sonnenschutzsysteme leisten einen spürbaren Beitrag zu mehr Komfort und Energieeffizienz im Gebäude. Für Fachbetriebe ergeben sich daraus neue Chancen: Smarte Lösungen ermöglichen passgenaue Angebote – und schaffen echte Alleinstellungsmerkmale.

SmartHome-Technologien setzen sich in Deutschland zunehmend durch: Das geht aus einer aktuellen Prognose von Statista hervor. Demnach steigt die Zahl der Nutzer von 2024 bis 2028 um rund 20,2 Millionen – das entspricht einem Plus von etwa 104 Prozent. Für 2028 rechnen die Analysten mit einem Rekordwert von rund 39,6 Millionen SmartHome-Nutzern.

Mit dem wachsenden Interesse an vernetzten Lösungen steigt auch die Nachfrage nach smarten Technologien, die den Komfort und die Energieeffizienz im eigenen Zuhause verbessern. Hersteller wie Somfy setzen genau hier an – mit Klimalösungen, die den steigenden Energieanforderungen Rechnung tragen und sich auch nachträglich in bestehende Systeme integrieren lassen. „Aufgrund zunehmender Hitzewellen gewinnt funkmotorisierter Sonnenschutz an Bedeutung", sagt Dirk Geigis, Projektleiter PR & interne Kommunikation bei Somfy. „Mit Somfy Climate bieten wir Lösungen an, die ganzjährig zur Energieeinsparung beitragen – eine Investition in die Zukunft, die sich in kurzer Zeit amortisiert." Dank SmartHome-Ready-Ansatz bestehe die Möglichkeit, sich bei der Nachrüstung zunächst auf Hotspots wie smarten Sonnenschutz zu konzentrieren, um das System bei Bedarf flexibel zu erweitern.

Ein Vorteil für Nutzer ist vor allem der geringere Energieverbrauch. „Durch automatisierten Sonnenschutz lassen sich die Klimatisierungskosten im Sommer um bis zu 70 Prozent senken – indem sich Rollläden und Raffstores rechtzeitig schließen, bevor sich die Innenräume aufheizen", erläutert er. „Im Winter wiederum reduziert er den Wärmeverlust an Fenstern und hilft so, bis zu 30 Prozent Heizenergie einzusparen." Die Steuerung des Sonnenschutzes erfolge dabei automatisch – zeit-, wetter- und temperaturbasiert.

Somfy Climate: Die Lösungen verbessern den Wohnkomfort und tragen ganzjährig zur Energieeinsparung bei.

Somfy: Smarte Lösungen stärker pushen

Somfy Climate ist seit rund einem Jahr auf dem Markt – und die Nachfrage entwickelt sich laut Geigis insgesamt sehr positiv. „Wir sehen es jedoch als unsere Aufgabe, das Thema weiter aktiv im Markt zu platzieren", sagt er. Denn nur mit kontinuierlicher Aufklärung und Beratung könne man das Bewusstsein für smarte Sonnenschutzlösungen bei Fachpartnern und Endkunden stärken.

Mit dem Ziel, neue Impulse für dynamischen Sonnenschutz zu setzen, hat Somfy 2024 die Climate-Kampagne gestartet. Dabei wurden Fachpartner mit verkaufsfördernden Materialien wie Broschüren, Flyer, Video, Social-Media-Vorlagen und Aktionspaketen unterstützt. Als zusätzlichen Kaufanreiz gab es ein Gewinnspiel für Endkunden – mit 10.000 Euro für ein Sonnenschutzprojekt als Hauptpreis. In diesem Jahr will Somfy die Kampagne weiter ausbauen. „Hier setzen wir auf enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern – ein wichtiger Baustein ist auch die Einbindung weiterer Industriepartner", so der Projektleiter PR. Denn nur wenn alle Akteure an einem Strang ziehen, könne man den Markt wirkungsvoll vorantreiben.

Technikängste bei Endkunden abbauen

Insgesamt ist das Thema sommerlicher Wärmeschutz erst bedingt bei Endkunden angekommen – und bietet aus Sicht von Somfy noch erhebliches Potenzial. „Viele Menschen erleben zwar die Be-

Bilder: New Africa/stock.adobe.com, Somfy

Schwerpunkt Meinung

Was hat Sie als Fachbetrieb dazu motiviert, die IVRSA-Zusatzausbildung zum SmartHome-Berater zu absolvieren, und wie bewerten Sie die Inhalte?

Klaus Niggemeier ist Geschäftsführer von Niggemeier & Broermann Fenster & Türen

SmartHome ist ein Zukunftsthema. Dem wollten wir uns frühestmöglich öffnen, um hier in der ersten Reihe zu stehen. Es sind zwar erst vereinzelte Bauherren, die SmartHome wünschen, aber das wird mehr, und wir möchten vorbereitet sein. Derzeit bin nur ich als Geschäftsführer qualifiziert, da ich den Großteil der Beratungen übernehme. Wenn das Thema im Markt eine höhere Relevanz bzw. Akzeptanz erreicht, schulen wir natürlich weitere Mitarbeiter. Das Seminar bei Selve war super. Schulungsleiter Guido Schildbach ist nicht nur fachlich auf der Höhe der Zeit. Seine Seminare sind kurzweilig und haben einen hohen Praxisbezug. Auch wenn das Thema SmartHome noch nicht in der breiten Masse angekommen ist: Matter wird hier eine ganze Menge ändern. Wenn wir technisch aus den Insellösungen herauskommen und endlich alle Geräte dieselbe Sprache haben, wird die Marktrelevanz zunehmen und SmartHome für Bauherren attraktiv machen.

Dennis Witschel ist Inhaber von Dennis Witschel Sonnenschutzsysteme

Ich möchte mein Fachwissen in einem schnell wachsenden Markt gezielt erweitern – gerade das Thema SmartHome bietet viele neue Chancen. Gleichzeitig erhoffe ich mir mehr Sichtbarkeit für meine Firma und meine fachliche Kompetenz. Wer up to date bleiben will, muss sich weiterbilden. Das Seminar war gut gemacht. Einsteiger wurden systematisch abgeholt – und selbst erfahrene Praktiker wie ich haben einiges dazugelernt. Die Inhalte waren verständlich und praxisnah: Keine Theorie, sondern anwendbares Wissen für die Baustelle. Das neue Wissen konnte ich schon gut einsetzen – auch wenn der große SmartHome-Boom in meinem Alltag noch nicht angekommen ist. Viele Kunden fragen nach wie vor klassisch nach Gurtbändern. Aber ich bin überzeugt: Die Nachfrage wird steigen, und dann bin ich vorbereitet.

lastung durch Hitzewellen im eigenen Zuhause, ziehen daraus aber noch keine Konsequenzen zur Nachrüstung eines Sonnenschutzes“, hebt er hervor. „Wir müssen das Thema stärker in den Alltag der Menschen bringen und greifbar machen, welche Vorteile intelligenter sommerlicher Wärmeschutz fernab von Klimaanlagen bietet – von angenehmen Raumtemperaturen über verbesserten Wohnkomfort bis hin zu sinkenden Energiekosten.“

Ein entscheidender Punkt sei dabei die Art der Kommunikation. Zu oft bleibe die Endkundenansprache zu technisch oder abstrakt. „Wir erreichen Hausbesitzer vor allem dann, wenn wir ihnen die Sorge vor komplizierter Technik nehmen“, ist Geigis überzeugt. „Smarte Sonnenschutzsysteme müssen nicht komplex sein – im Gegenteil: Sie lassen sich heute problemlos integrieren – auch nachträglich mithilfe von Solarmodulen und ohne aufwendige Installationsarbeiten.“ Die Bedienung sei darüber hinaus intuitiv und benutzerfreundlich. Sein Fazit: „Wer das versteht, ist viel eher bereit, sich mit Sonnenschutz auseinanderzusetzen.“

Neuer Fördermittelservice entlastet Partner

In Zusammenarbeit mit Febis hat Somfy jüngst einen neuen Fördermittelservice gestartet. Ziel ist es, Fachpartner und ihre Kunden bei der Beantragung staatlicher Zuschüsse zu unterstützen – mit bis zu 20 Prozent Förderung für geeignete Projekte. „Die Antragstellung liegt komplett bei Febis, sodass weder für unsere Partner noch für Endkunden ein zusätzlicher Aufwand entsteht“, beschreibt Geigis den Nutzen. „Ein attraktive Support, gerade wenn es um den privaten Wohnbau oder Sanierungs- und Modernisierungsprojekte geht“, so der Projektleiter PR. Ein förderfähiges Produkt ist seinen Angaben zufolge der Somfy-Funkantrieb RS100 Solar io. Die autarke Solarlösung sei einfach nachrüstbar, lasse sich schnell montieren und in Betrieb nehmen – ohne zusätzliche Steuerleitungen oder die Abstimmung mit weiteren Gewerken.

Und welche strategischen Akzente setzt der SmartHome-Spezialist mittelfristig? „Somfy steht technischen Innovationen offen gegenüber – insbesondere dann, wenn sie dazu beitragen, den Alltag der Endkunden komfortabler zu gestalten und zugleich einen Beitrag zu Energieeinsparung und CO_2-Reduktion leisten“, sagt er. Nach der erfolgreichen Integration der Sprachsteuerung gehe man davon aus, dass künftig auch künstliche Intelligenz eine zunehmend wichtige Rolle spiele. „Im Kontext moderner Wohnkonzepte eröffnen sich hier spannende Perspektiven, die wir in den kommenden Jahren konsequent weiterverfolgen“, so Geigis.

Bilder: Friedrichs, Witschel, Rolladen Braun

Becker-Antriebe: Systemoffenheit im Fokus

Auch bei Becker ist das Thema SmartHome längst ein zentraler Bestandteil der Produktstrategie. „Wir setzen auf offene Systeme und unterstützen die Entwicklung von einheitlichen Standards wie Matter, bieten mit unserer eigenen Zentrale Central Control aber auch eine maßgeschneiderte Lösung für die Steuerung von Rollläden und Sonnenschutz“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter Maik Wiegelmann das Konzept. So verbinde man Offenheit für interoperable Systeme mit Funktionalität für die Kernanwendungen des Unternehmens.

Endanwender entscheiden sich aus ganz unterschiedlichen Gründen für smarte Steuerungslösungen, so seine Einschätzung. „Automatische Beschattungen sind eine effektive Maßnahme, um Energie einzusparen: Im Sommer minimieren sie das Aufheizen der Räume und im Winter helfen sie, Wärmeverluste zu reduzieren“, sagt er. „Für zusätzlichen Komfort im Alltag sorgen Sprachsteuerungen über Alexa oder Google Home.“

Ein weiteres wichtiges Motiv sei der Einbruchschutz, beispielsweise durch zeitgesteuerte Rolladenbewegungen zur Anwesenheitssimulation oder passende mechanische Lösungen, die dem Eindringling den Zugang zum Haus oder zur Wohnung erschweren. Laut Wiegelmann wächst der Markt derzeit stärker im Bestand, da die Neubauaktivitäten rückläufig seien. Gerade die einfache Nachrüstbarkeit per Funk mache smarte Lösungen attraktiv – und erschließe neue Zielgruppen.

Wichtig für Nutzer: Leichte Nachrüstbarkeit

Für den Hersteller ist vor allem Systemoffenheit wichtig, weil sie Endkunden die Möglichkeit gibt, die Antriebe und Steuerungen nahtlos in verschiedene SmartHome-Plattformen wie KNX, homee oder Matter-fähige Systeme, z.B. Apple Home, Google Home, Home Assistant, Amazon Alexa oder Samsung Smart Things, zu integrieren. Dazu Wiegelmann: „So sind wir in der Lage, individuelle Anforderungen und bestehende Systeme zu berücksichtigen – egal ob es sich um eine umfassende Hausautomation oder eine schrittweise Nachrüstung handelt.“

Viele Anwender legen seinen Angaben zufolge Wert auf Kompatibilität mit vorhandenen Geräten, hohen Bedienkomfort – etwa durch App- oder Sprachsteuerung – sowie auf eine einfache und flexible Installation, insbesondere in der Nachrüstung. Ebenso wichtig sei eine breite Auswahl passender Produkte für diverse Anwendungen. „Deshalb spielt ein vielseitiges und gut abgestimmtes Produktportfolio für die Projektentscheidung eine zentrale Rolle“, betont er.

Dabei setzt Becker auf eine enge Zusammenarbeit mit Fachpartnern – und darauf, dass diese die Technik sicher beherrschen und mit SmartHome-Systemen sowie den Produktlösungen vertraut sind. „Deshalb bieten wir umfassende Schulungen in unserer Becker Academy sowie direkt vor Ort beim Kunden an“, bekräftigt der CEO. „Zusätzlich stehen unsere technischen Ansprechpartner tele-

Mit der Central Control bietet Becker eine eigene Steuerzentrale rund um Rollläden, Jalousien und Co.

Schwerpunkt Meinung

Was hat Sie als Fachbetrieb dazu motiviert, die IVRSA-Zusatzausbildung zum SmartHome-Berater zu absolvieren, und wie bewerten Sie die Inhalte?

Georg Braun ist Geschäftsführer von Rolladen Braun in Weiding/Oberpfalz

Als Rollladen- und Sonnenschutz-Fachbetrieb möchten wir unseren interessierten Kunden eine fachkundige Beratung rund um das Thema SmartHome anbieten können – auch wenn das Interesse aktuell sehr gering ist. Daher haben wir einen Mitarbeiter zum SmartHome-Berater qualifizieren lassen. Interessierte Kunden können sich nun bei uns zum Thema SmartHome fachgerecht beraten lassen und diese Produkte auch bei uns in der Ausstellung testen. Aufgrund der derzeit hohen Kosten am Bau ist die Nachfrage nach automatisierten Sonnenschutzlösungen wieder gesunken, da diese Produkte die Kosten noch weiter erhöhen würden.

Interview

Wilhelm Hachtel ist Vorsitzender der Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation (IVRSA).

siso: Herr Hachtel, die IVRSA bietet seit Kurzem eine Zusatzausbildung zum zertifizierten SmartHome-Berater für Rollladen- und Sonnenschutz-Systeme an. Wie wird das Angebot angenommen?
Hachtel: Das Angebot kommt sehr gut an, sowohl bei unseren Mitgliedern als auch bei externen Interessierten. Viele Betriebe und Fachleute sehen darin eine Chance, ihre Expertise im Bereich SmartHome zu erweitern und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Das steigende Interesse zeigt uns, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind und einen echten Bedarf abdecken.

siso: Wo finden die Schulungen statt?
Hachtel: Im ersten Halbjahr fanden die Schulungen an zwei Standorten statt, darunter bei Becker-Antriebe und Warema. Für das zweite Halbjahr sind weitere Termine an verschiedenen Standorten geplant, sodass Teilnehmer aus dem ganzen Bundesgebiet teilnehmen können.

siso: Welche Inhalte werden vermittelt?
Hachtel: Die Schulungen decken ein breites Spektrum ab: von herstellerunabhängigen Grundlagen der SmartHome-Technologie über die Integration in bestehende Gebäude bis hin zu rechtlichen Rahmenbedingungen. Auch die Kundenberatung und Vermarktung sind wichtige Bausteine. Unser Ziel ist es, die Teilnehmer zu kompetenten Ansprechpartnern für alle Kundenfragen rund um das Thema SmartHome zu machen, sowohl technisch als auch vertrieblich.

siso: Wie ist das Feedback der Kursteilnehmer? Wie viele SmartHome-Berater gibt es bundesweit?
Hachtel: Das Feedback ist durchweg positiv. Viele Teilnehmer loben die praxisnahe Ausrichtung und die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches. Besonders gut kommen die Live-Demos an, die zeigen, wie SmartHome-Lösungen in der Praxis funktionieren. Aktuell haben wir rund 43 zertifizierte SmartHome-Berater im Bundesgebiet. Die Zahl wächst stetig, da wir kontinuierlich neue Schulungen anbieten und die Nachfrage weiter hoch ist. Die aktuelle Liste findet man auf der Webseite der IVRSA unter SmartHome-Berater für Endkunden.
Holger Dirks
Das komplette Interview lesen Sie auf www.sicht-sonnenschutz.com/hachtel

fonisch oder per E-Mail jederzeit zur Verfügung, um bei konkreten Fragen oder Installationen zu unterstützen."

Strategie: Matter-Ansatz weiterentwickeln

Mittelfristig liegt der strategische Schwerpunkt bei Becker auf der Weiterentwicklung der Lösungen im Bereich Matter, um die Integration in herstellerübergreifende SmartHome-Systeme noch einfacher und zukunftssicherer zu gestalten. Gleichzeitig biete das Unternehmen mit dem bewährten Centronic-Plus-Funksystem und der eigenen Central-Control-Zentrale eine einfache Lösung für die Steuerung von Rollläden und Sonnenschutz. Diese richte sich an Kunden, die zunächst keine vollständige Integration in ein umfassendes SmartHome-Ökosystem benötigen, sondern eine praxistaugliche Lösung für typische Anwendungen. „Die Central Control kann natürlich trotzdem jederzeit als Matter-Bridge in komplexere Systeme integriert werden", sagt Wiegelmann. „So schaffen wir eine Balance zwischen Offenheit für neue Standards und fokussierten Speziallösungen."

Selve: Herstellerübergreifende Konnektivität

Selve hat SmartHome-Technologien ebenfalls fest in die eigene Produktstrategie integriert. „Die intelligente Vernetzung von Antriebs- und Steuerungssystemen ermöglicht nicht nur mehr Komfort, sondern auch gesteigerte Energieeffizienz und Sicherheit im Gebäude", sagt Alexander Vogt, Leiter Produkt- und Projektmanagement/Marketing. „Mit unseren Lösungen gestalten wir den Weg in ein vernetztes Zuhause aktiv mit – vom klassischen Rollladenantrieb bis hin zur gewerkeübergreifenden Steuerung."

Wesentliche Treiber für das wachsende Interesse an smarten Steuerungslösungen seien Alltagsbedürfnisse wie mehr Komfort, Energieeinsparung und Sicherheit. „Das Smartphone zur Einstellung und Bedienung ist heute bei fast jeder Altersstufe immer griffbereit", bekräftigt Vogt. Gleichzeitig wachse die Nachfrage nicht nur im Neubau, sondern auch im Bestand. Besonders Renovierungsprojekte bieten viel Potenzial, da sich smarte Lösungen mittlerweile einfach und modular per Funk nachrüsten lassen – ein klares Plus für Fachpartner und Endkunden.

Neu im Programm: Der Home Server 3

Jüngste Ergänzung im Portfolio von Selve ist der Home Server 3: eine leistungsstarke Steuerungseinheit, die sich auch in Matter integrieren lässt. „Diese neue SmartHome-Schnittstelle ist noch

Bilder: IVRSA, Selve

Der Selve Home Server 3 steht für Hausautomation mit Matter und intuitive App-Steuerung.

universeller einsetzbar, sie sorgt für herstellerübergreifende Interoperabilität und schafft flexible Möglichkeiten für Endkunden, ihre Systeme jederzeit zu erweitern“, so der Marketingleiter. Die Sprachsteuerung sei beispielsweise über alle großen Matter-Controller realisierbar: Der Home Server 3 könne über Apple Siri, Amazon Alexa, Google Assistant oder Samsung Smart Things angesprochen werden – ohne zusätzliche Programmierung oder parallele Apps. „Unsere Fachpartner profitieren durch vereinfachte Beratung und Integration verschiedener Geräte in ein konsistentes System“, bringt er die Vorteile auf den Punkt.

Mit der Integration in SmartHome-Systeme steigt auch die Komplexität von Antriebs- und Steuerungslösungen. Das erfordert qualifizierte Partner. „Daher setzen wir konsequent auf Weiterbildung und bieten beispielsweise Schulungen zum IVRSA-zertifizierten SmartHome-Berater an“, sagt er. „Dazu kommen digitale Tools wie Erklärvideos und technische Unterstützung bei der Einrichtung oder Problemlösung, unter anderem per Teamviewer“, sagt er. Ziel sei es, mit dem hauseigenen Schulungscenter, dem Servicebereich und einem strukturierten Partnernetzwerk sicherzustellen, dass Fachbetriebe bestens auf neue Herausforderungen vorbereitet sind – sowohl in der Planung als auch in der Umsetzung beim Kunden vor Ort.

Ausblick: Mehr Intelligenz und Effizienz

Die Zukunft bei Selve gehört der kontinuierlichen Weiterentwicklung der SmartHome-Plattformen – sowohl software- als auch hardwareseitig. „Dabei rücken Themen wie künstliche Intelligenz, lernende Systeme und Energieoptimierung noch stärker in den Fokus“, gibt Vogt einen Ausblick. „Ziel ist es, unsere Lösungen noch intelligenter, intuitiver und nachhaltiger zu gestalten – und so einen echten Mehrwert für den Nutzeralltag zu schaffen.“

Kirsten Friedrichs