Digitalisierung und Smart Home – Dachfenster sogar schon mit Sprachsteuerung

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft befindet sich auf dem Weg in die digitale Zukunft. Dank moderner Technologien wirtschaften Unternehmen effizienter und ressourcenschonender als je zuvor. Interne Prozesse werden durch digitale Lösungen verschlankt und die Kommunikation mit Mietern, Käufern und Dienstleistern optimiert. Aktuell gilt es, die Herausforderungen der digitalen Transformation zu meistern, Innovationen mitzugestalten und Wachstumspotenziale zu nutzen. Ein zentraler Aspekt der Digitalisierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind Smart Home Systeme.

Die Smart Home Lösungen von Roto sind in alle gängigen Systeme integrierbar – hier mit Roto Designo R8. Alle Fotos: Roto

Längst hat die Wohnungswirtschaft die Chancen digitaler Technologien für sich erkannt. Unternehmen, die bereits seit Jahren klassische Systeme der technischen Gebäudeausrüstung (TGA) nutzen, entwickeln sich zunehmend auch in Richtung Smart Home. Vorteilhaft ist, dass sich TGA-Systeme in vielen Fällen sinnvoll mit Smart Home Anwendungen kombinieren lassen. Diese Vernetzung von Geräten und Daten wird der Wohnungswirtschaft einen noch nachhaltigeren Umgang mit Ressourcen ermöglichen, Kosten dauerhaft senken und den Komfort von Wohnungen und Häusern weiter verbessern. Davon profitieren Mieter, Käufer und insbesondere Senioren sowie Menschen mit eingeschränkter Mobilität, die dank AAL-Technologien (Ambient Assisted Living) ein selbstbestimmtes Leben in ihrer gewohnten Umgebung führen können. Die gesteigerte Zufriedenheit ihrer Kunden bis ins hohe Alter ist wiederum ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: Sie beschert ihnen langfristige Mietverhältnisse mit sicheren Einnahmen und geringem Verwaltungsaufwand, Leerstände werden vermieden.

Smart Home Lösungen als Instrument der Kundenbindung

Zum Thema „Smart Home und AAL-Technologien in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft“ haben die „SmartHome Initiative Deutschland“, der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sowie mm1 Consulting bundesweit rund 500 Unternehmen befragt. Das Ergebnis der Studie: Wohnungs- und Immobiliengesellschaften betrachten Smart Home und AAL-Lösungen als ein probates Mittel der Mieter- und Kundenbindung. 85 Prozent der Befragten nennen dies als einen Anreiz für mögliche Investitionen. Zudem äußerten die Teilnehmer ihre Erwartung, dass bereits im Jahr 2019 jeder fünfte Mieter

Der Blick wird nicht durch sichtbare Antriebskomponenten behindert und ein angenehmes, helles Raumklima ist garantiert.

gezielt smartes Wohnen nachfragen wird. Im Marktsegment AAL rechnen die Gesellschaften mit einem noch stärker steigenden Bedarf. So gehen sie davon aus, dass 2019 fast jeder dritte Mieter an AAL-Angeboten für altersgerechtes Wohnen interessiert sein wird.

Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand

88 Prozent der Befragten gaben an, dass ihnen die einfache Bedienbarkeit bei Investitionen in Smart Home und AAL-Systeme sehr wichtig ist, für 76 Prozent hat ein geringer Wartungsaufwand eine ebenso große Bedeutung. Als idealen Anlass für die Installation einer Smart Home oder AAL-Lösung nennen 94 Prozent der Studienteilnehmer Neubauten. 77 Prozent sehen auch Sanierungen als eine sehr gute Gelegenheit an.

Großes Interesse bei potenziellen Mietern und Käufern

Eine Investition in Smart Home Konzepte lohnt sich für Wohnungs- und Immobiliengesellschaften, denn beim Privatkunden ist die Nachfrage groß. Das zeigen die Ergebnisse des aktuellen Smart Home Consumer Survey 2018, für den Deloitte über 2.000 Deutsche im Alter zwischen 19 und 75 Jahren befragt hat.

Diese gaben einen Gewinn an Komfort (56 Prozent) und Sicherheit (49 Prozent) als wichtigste Gründe für ihr Interesse an Smart Home Lösungen an. 38 Prozent der Befragten äußerten die Erwartung, ihre Strom- und Heizkosten senken zu können. Darüber hinaus spielen ökologische Faktoren eine Rolle: Für 20 Prozent ist die geringere Umweltbelastung eine Motivation, smartes Wohnen für sich in Erwägung zu ziehen. Diejenigen, die bereits Smart Home Systeme nutzen, zeigen sich überwiegend überzeugt.

Auch mögliche Vorbehalte wurden im Smart Home Consumer Survey 2018 untersucht. Das Resultat: 38 Prozent der Befragten gaben als Hemmnis in Sachen Smart Home Technik deren Kosten an. An zweiter Stelle standen Bedenken bezüglich des Datenschutzes und der Datensicherheit.

Um das Ziel der langfristigen Mieterbindung durch Smart Home Technologien zu erreichen, gilt es, diese Kritikpunkte systematisch anzusprechen und auszuräumen. Vor der Implementierung sollten sich Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft um eine gezielte Information von Mietern und Käufern bemühen. Letztlich sind eine breite Akzeptanz und die Refinanzierung der Kosten entscheidend für den Erfolg einer Investition in Smart Home Systeme.

„Smart Home ready“ bis unters Dach

Damit komfortable und ressourcensparende Smart Home Lösungen vom Keller bis ins Dachgeschoss der Standard von morgen werden, hat Roto Dach- und Solartechnologie seine bereits bewährten Sensor- und Steuerungstechniken auf den neuesten Stand der digitalen Technik gebracht. Schon seit langem ist es mög-

lich, die hochwertigen Dachfenster des Herstellers mit Sensoren, die Feuchtigkeit oder Niederschlag messen, in die Hausautomation zu integrieren. Dank ihrer ausgereiften technischen Ausstattung funktioniert diese Einbindung sehr unkompliziert und ohne größeren Aufwand.

Neu ist, dass die Komponenten nun entweder wie bisher per Funksender bedient werden können – oder per Tablet, Smartphone und sogar mit der Apple Watch. Wer zuhause eine WLAN-/Funk-Box von Becker verwendet, kann seine Roto Dachfenster und Ausstattung darüber sogar mittels Sprache steuern: Im Zusammenspiel mit dem Amazon Echo wird dann der Sprachbefehl an Alexa gerichtet, die zum Beispiel das Dachfenster oder den Rollladen öffnet.

Fenster von Roto sind grundsätzlich einfach zu bedienen und sorgen mit ihrer hervorragenden Produktqualität, Funktionalität und Langlebigkeit für einen geringen Wartungsaufwand. Somit passen sie optimal zu den spezifischen Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienunternehmen an Smart Home Systeme. Dank ihrer ausgezeichneten Energieeffizienz bis hin zur Passivhaustauglichkeit senken sie die Energiekosten und helfen dabei, die Investition in ein Smart Home System zu refinanzieren. Ohne sichtbare Antriebskomponenten und somit ohne ästhetische Einschränkungen beim Blick ins Freie öffnen sich die Dachfenster vollständig. Das Wohnklima wird dadurch als besonders angenehm empfunden, die Fenster lassen viel frische Luft in die Innenräume und gewähren große Bewegungsfreiheit. Ein weiterer Vorteil ist die Montagefreundlichkeit der Roto Produkte, die einen einfachen, sicheren und schnellen Einbau ermöglicht und damit schon auf der Baustelle Zeit und bares Geld spart.

Komfortable Smart Home Konzepte werden von Roto durch die individuelle Ausstattung der Dachfenster mit Außenrollläden oder Außenmarkisen unterstützt. Diese schützen zuverlässig vor Sonne und Hitze ebenso wie vor Kälte. Bei Bedarf lassen sie sich so programmieren, dass sie zum Beispiel bei Sonnenuntergang oder bei Erreichen bestimmter Temperaturen automatisch schließen. Wer Räume zudem abdunkeln und vor unerwünschten Blicken schützen möchte, setzt darüber hinaus auf das elektrische Verdunkelungsrollo, den Faltstore oder auf die Jalousette.

Lösungen von Roto in jegliche Systeme integrierbar

„Wichtig ist ein ganzheitliches Konzept, damit alle Komponenten eines Hauses wirklich sinnvoll vernetzt werden und zu mehr Nutzen, nicht zu mehr Aufwand führen“, sagt Christoph Hugenberg, Vorstand Roto Dach- und Solartechnologie. „Die Entwicklung solcher Konzepte muss von Software-Experten geleistet werden, die dabei auch sämtliche Sicherheitsaspekte sowie die Nachhaltigkeit der Software bedenken.“ Als Profi im Bereich Dachfenster bietet Roto ergänzend dazu die Möglichkeit, Dachfenster-Lösungen einfach in jegliches System zu integrieren. „Denn wir verlieren nie aus den Augen, was unsere Kunden wollen: montagefreundliche und qualitativ hochwertige Produkte“, verdeutlicht Hugenberg.

Roto gibt Kompetenz an Kunden weiter

„Wir unterstützen unsere Kunden aktiv dabei, der technologischen Entwicklung Rechnung zu tragen und unsere Lösungen bei ihren Kunden zu platzieren. Neben der Montagefreundlichkeit, die bei Roto für alle Produkte selbstverständlich ist, bieten wir daher auch Seminare in unserem RotoCampus an“, erklärt Hannes Katzschner, Direktor Produktherstellung/Produktinnovation. „Auf diese Weise sind unsere Kunden immer up to date und auch mit unseren neusten Innovationen vertraut. Denn wir entwickeln stetig unsere Produkte und Smart Home Konzepte weiter.“

Reinhold Wickel

Reinhold Wickel, Verantwortlicher Verbände / Marktmanagement bei Roto, Bad Mergentheim.