**Presse-Information**

**Datum:** 15. November 2017

„Smart Home“: Lösungsorientiertes Wohnen mit Technik statt (Medien-)Hype / Dunkle Seiten und andere Thesen / Nur integrationsfähige Bauelemente sind erfolgreich / Wichtige Gewerke übergreifende Zusammenarbeit / Fenster- und Türtechnologie-Pläne mit Mehrwert / „Anerkannt gute technische Unterstützung für die Marktpartner ausbauen“

**Roto: Smarte Positionen und Beiträge**

***Leinfelden-Echterdingen/Böblingen – (rp)*** „Erfolgreiche Technologien brauchen länger, als uns das Marketing weismachen möchte“, erklärt Roto und meint damit den aktuellen (Medien-)Hype um Smart Home. Der Bauzulieferer sei in diesem Themenfeld schon bisher aktiv gewesen und zudem für den Umstand sensibilisiert, dass das Internet der Dinge Kundenbeziehungen durchaus neu definieren könne. Man bevorzugt jedoch marktadäquate Antworten, betont mit Hartmut Schmidt der Direktor Produktinnovation der Division Fenster- und Türtechnologie.

Sollte es bei „smart“ um universelle Fernbedienungen namens Smartphone oder zentrale Anzeigen über Öffnungszustände von Fenstern und Türen gehen, dann habe Roto schon seit mindestens zehn Jahren Lösungen im Angebot. Allerdings würden diese nicht die Erwartungen an ein smartes Zuhause treffen. Danach verdienten Häuser erst dann das Prädikat „smart“, wenn die Systeme passend zum Alltagsverhalten der Bewohner selbstständig agierten, selbstlernend seien und außerdem echten Nutzen generierten, denn: „Nicht alles, was technisch machbar ist, ist für den Kunden auch sinnvoll.“

Wohnen mit Technik, fuhr Schmidt in seinem Vortrag anlässlich des 12. Internationalen Roto-Fachpressetages fort, ist aus Kundensicht vor allem unter dem Aspekt der Sicherheit interessant und nicht zuletzt mit Blick auf den demografischen Wandel als zunehmend wichtig zu betrachten. Jedoch dürften entsprechende Anwendungen nicht zum Problem werden. Ihre Komplexität erfordere lösungsorientierte und Gewerke übergreifende Umsetzungen. Erst im Zuge der Konzeption von tragfähigen Geschäftsmodellen durch Hersteller, Händler, Installateure sowie Systemintegratoren, die im Unternehmen kundenspezifische Smart Home-Produktlösungen konfigurierten, erwachse ein Markt größeren Umfanges.

**Hacker, Haftung und Preisverfall bei Hardware**

Schmidt verwies während der Veranstaltung im November 2017 in Böblingen bei Stuttgart auch auf die dunklen Seiten des Smart Home. Dazu zählten u. a. Einbrüche durch Hacker, fehlende Software-Anwendungen durch Obsoleszenzen (Veralterung) oder aber bei Haushaltsprodukten wahrscheinliche Systemausfälle. Zudem sorge die ungeklärte Haftungsfrage bei Herstellern für große Herausforderungen, wenn sie – wie von Experten bereits öffentlich diskutiert werde – über die gesamte Lebensdauer eines Bauelementes Software-Updates garantieren müssten. Darüber hinaus könne man schon jetzt einen rapiden Preisverfall bei der Hardware beobachten und müsse eventuell der Tatsache Rechnung tragen, dass künftig Dienstleistungen das Geschäft dominierten.

Als weitere Faktoren, die bei der Beschäftigung mit Smart Home zu berücksichtigen sind, nannte der Direktor Produktinnovation den sich ungewohnt schnell verändernden Markt sowie fehlende einheitliche Standards. Sie führten voraussichtlich zu offenen Standards und Plattformen. Nicht zuletzt deshalb solle reines Konkurrenzdenken Gewerke übergreifender Zusammenarbeit weichen. Mehr noch: Fenster und Türen seien nicht die treibende Kraft für Smart Home-Lösungen und hätten sich daher in beliebige Systeme zu integrieren, so eine weitere These.

**Aktuelle und künftige Mehrwerte und Leistungen**

Bei allen Klippen, die es zu meistern gelte: „Roto baut sein Portfolio an zukunftsorientierten, Smart Home-fähigen Komponenten mit Mehrwert für die Kunden weiterhin kontinuierlich aus“, kündigte Schmidt an. Als schon jetzt erfolgreiche Beiträge bzw. Beispiele wies er auf die elektronischen Türschlösser der „Safe E Eneo“-Serie und die verdeckt eingebauten elektrischen Fensteröffner „E-Tec Drive“ hin. Bereits 2018 könnten die Marktpartner mit weiteren adäquaten Produkten rechnen.

Das gelte auch für das Segment elektrischer Antriebe. „Zusammen mit der neuen ‚TiltSafe’-Funktion des ‚Roto NX’-Beschlages sind Anwendungsszenarien wie eine einbruchsichere, automatische Nachtauskühlung realisierbar“, ließ Schmidt abschließend wissen. Neben der Schaffung von innovativen Produkten sei es für das Unternehmen jedoch ebenso wichtig, die anerkannt gute technische Unterstützung für die Marktpartner im Bereich „Smart Home Ready“ fortzusetzen bzw. zu erweitern.

***Bildtexte***

Wie es anlässlich des 12. Internationalen Roto-Fachpressetages im November 2017 hieß, baut der Fenster- und Türtechnologiespezialist sein Portfolio an zukunftsorientierten, Smart Home-fähigen Komponenten mit Mehrwert kontinuierlich aus. Ein Beispiel dafür sei die über die „TiltSafe“-Funktion des neuen Drehkipp-Beschlagsystems „Roto NX“ an einem gekippten Fenster realisierte Einbruchhemmung gemäß RC 2. Die optionale Kombination mit dem verdeckt liegenden Kippöffnungs- und Verriegelungsantrieb „E-Tec Drive“ (Foto) führe zu einer bequemen Einbindung in die Hausautomation.

**Foto:** Roto **Roto E-Tec Drive.jpg**

Wohnen mit Technik wird Standard und mit Blick auf den demografischen Wandel zunehmend wichtiger. Laut Roto sind Fenster und Türen jedoch nicht die treibende Kraft für Smart Home-Lösungen, sondern müssen mit beliebigen Systemen zusammenarbeiten können. Im Bereich der elektronischen Türschlösser zähle etwa die Serie „Safe E Eneo“ zu den bisherigen Erfolgsmodellen.

**Foto:** Roto **Roto Safe E Eneo.jpg**

Abdruck frei - Beleg erbeten

**Herausgeber:** Roto Frank AG • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 0 • Fax +49 711 7598 253 • info@roto-frank.com

**Redaktion:** Linnigpublic Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH • Büro Koblenz • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de; Büro Hamburg • Flottbeker Drift 4 • 22607 Hamburg • Tel. +49 40 82278216 • Fax +49 40 82278217 • hamburg@linnigpublic.de